

Sveučilište u Zagrebu  
Filozofski fakultet  
Odsjek za psihologiju

**UGODNOST U RAZLIČITIM MOTIVCIJSKIM KONTEKSTIMA: RAZMJERI I  
NEKE DETERMINANTE ISKRIVLJVANJA**

Diplomski rad

Anamarija Čatipović

Mentor: Dr. sc. Zvonimir Galić

Zagreb, 2010.

## **Ugodnost u različitim motivacijskim kontekstima: razmjeri i neke determinante iskrivljavanja**

Cilj ovog istraživanja bio je ispitati kako se mijenja iskrivljavanje odgovora na dimenziji ugodnosti i njenim facetama u egoističkom i moralističkom motivacijskom kontekstu te kakav je odnos kognitivnih sposobnosti i motivacije za iskrivljavanjem odgovora sa stupnjem iskrivljavanja na navedenoj dimenziji. Sudionici našeg istraživanja bili su studenti različitih usmjerenja (N=424) koji su anonimno ispunjavali upitnike u iskrenoj i u situaciji poticanog iskrivljavanja. Za ispitivanje ličnosti korišten je IPIP 300, a za ispitivanje kognitivnih sposobnosti koristili smo OCT 150. Ukupne rezultate iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti formirali smo kao razlike između odgovora u navedenim situacijama. Provedene analize pokazale su da ispitanici uspješno iskrivljavaju odgovore na dimenziji ugodnosti i njenim facetama u situaciji poticanog moralističkog iskrivljavanja što je bilo u skladu s našim pretpostavkama. No, iskrivljavanje se pokazalo u manjoj mjeri prisutno i u egoističkom motivacijskom kontekstu, što je posljedica općeg socijalno poželjnog odgovaranja koje se javlja u raznim situacijama pa tako i u kompetitivnim, kao što je to bila situacija osvajanja stipendije. Također, pokazali smo da postoji povezanost motivacije za iskrivljavanjem te kognitivnih sposobnosti s uspješnim iskrivljavanjem na dimenziji ugodnosti i njenim facetama. Navedeni rezultati imaju značajan doprinos u selekcijskoj praksi te naglašavaju uzimanje u obzir navedenih faktora u selekcijskom postupku.

*Ključne riječi:* iskrivljavanje odgovora, selekcija, motivacija, kognitivne sposobnosti, ugodnost, egoističko iskrivljavanje, moralističko iskrivljavanje

## UVOD

### *Selekcija i upitnici ličnosti*

Profesionalna selekcija je postupak kojim se među svim kandidatima izabiru oni koji najbolje udovoljavaju zahtjevima nekog radnog mjesta (Petz, 2005). Karakteristike posla dobivaju se procesom analize posla te se na temelju toga biraju određeni psihologijski testovi za koje se smatra da predviđaju uspjeh u tom poslu. Nakon testiranja kandidata u većini slučajeva slijedi selekcijski intervju, a ponekad se rezultati dopunjuju i nalazima liječničkog pregleda (Petz, 2005).

Prednosti profesionalne selekcije su: povećana vjerojatnost izbora kvalitetnih radnika za određenu poziciju unutar organizacije, predviđanje radne učinkovitosti za specifične radne aktivnosti, provjera kompetencija svih radnika u jednakim uvjetima i otkrivanje kandidata koji će biti manje skloni napustiti određeno radno mjesto. Uz povećano zadovoljstvo zaposlenika zaposlenog na odgovarajućem radnom mjestu, istraživanja su pokazala da produktivnost neke organizacije može porasti do 20% u slučaju odabira pravih kandidata za određeno radno mjesto (Cooper i Robertson, 2007).

U svrhu predviđanja radne uspješnosti budućih zaposlenika, psiholozi u procesu selekcije najčešće koriste testove inteligencije i upitnike ličnosti. Najutjecajniji pregled relevantnih meta-analiza o valjanosti različitih selekcijskih metoda pripremili su Schmidt i Hunter (1998) koji su u svojoj integrativnoj analizi 19 različitih selekcijskih postupaka potvrdili da profesionalno konstruirani testovi kognitivnih sposobnosti predstavljaju valjan prediktor uspješnosti u svim poslovima (Schmidt i Hunter, 1981; prema Šverko, 2003). Za razliku od njih, upitnici ličnosti imaju slabije metrijske karakteristike, tj. slabiju prediktivnu valjanost, što može biti posljedica disimuliranja pri ispunjavanju upitnika. Prediktivnu valjanost upitnika ličnosti istraživali su i Barrick i Mount (1991) te su metaanalizama utvrdili kako postoji povezanost radne uspješnosti s dimenzijama iz petfaktorskog modela ličnosti. Korelacije se kreću od .04 za dimenziju otvorenost do .22 za dimenziju savjesnost (prema Rothstein i Goffin, 2006).

Najčešće korišteni upitnici ličnosti u selekcijskoj praksi su Cattellov 16 PF (Cattell i Eber, 1962), Upitnik ličnosti u svrhu zapošljavanja (SHL Group, 2000), Revidirani NEO inventar ličnosti Coste i McCraea (1992), Eysenckov revidirani upitnik ličnosti (1985) i Myers-Briggs indikatori tipa ličnosti (Myers i McCaulley, 1985; sve prema Furnham i sur., 2007). Od navedenih testova najširu primjenu u selekcijskoj praksi ima Cattellov 16PF, a razlog tome jednim dijelom je postojanje priručnika koji daje posebne norme za velik broj različitih zanimanja te pregledan profil ličnosti koji olakšava interpretaciju.

#### *Problem iskrivljavanja odgovora: razmjeri i posljedice*

Veliki interes za istraživanje iskrivljavanja odgovora na upitnicima ličnosti pojavio se zbog potencijalnog problema ugrožavanja valjanosti upitnika ličnosti. U slučaju oslabljene konstruktne ili prediktivne valjanosti upitnika ličnosti, uslijed disimulacije, smanjena je korisnost upotrebe testova ličnosti u selekcijske svrhe, što naposljetku otežava odabir kandidata.

Ukoliko dobiju uputu da se prikažu u što boljem svjetlu, ispitanici su u stanju prepoznati čestice koje trebaju „uljepšati“ da bi imali pozitivnije rezultate (Viswesvaran i Ones, 1999). Seleksijska situacija idealna je prilika za kandidate da se prikažu u što povoljnijem svjetlu na upitniku ličnosti. Kao prvo, dovoljno su motivirani jer žele biti primljeni na određeno radno mjesto. Također, upitnici ličnosti temelje se na samoprocjenama pa kandidati sami kontroliraju što žele reći o sebi te ne postoji način da se utvrdi koji su odgovori u kojoj mjeri iskrivljeni. Brojna istraživanja potvrdila su ove pretpostavke, prema kojima je iskrivljavanje odgovora moguće te se pojavljuje u selekcijskoj situaciji (prema Mersman i Shultz, 1998; Rosse i sur., 1998). Istraživanja su pokazala kako su profili ličnosti dobiveni u realnoj selekcijskoj situaciji „pozitivniji“ od profila već zaposlenih kandidata, a najveće razlike u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja, dobivene su na osobinama ugodnosti i savjesnosti (Rosse i sur., 1998; prema Galić, Jerneić i Prevendar, 2008). S obzirom na ovakve nalaze, možemo reći da je sumnja u korisnost upotrebe testova ličnosti u selekcijskoj praksi opravdana. Iako istraživanja pokazuju da iskrivljavanje odgovora bitno ne umanjuje prediktivnu valjanost (Hough i sur.,

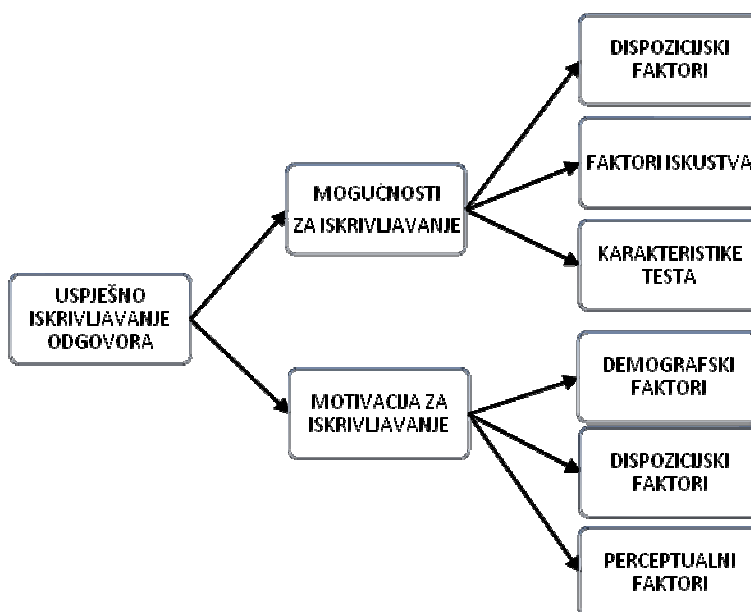
1990; Ones, Viswesvaran i Reiss, 1996; prema Galić, JerneiĆ i Prevendar, 2008) te ne utječe na konstruktnu valjanost upitnika ličnosti (Bradley i Hauenstein, 2006), kvaliteta same odluke prilikom zapošljavanja kandidata na temelju takvih upitnika ostaje upitna. Razlog tome „leži“ u načinu variranja odgovora na upitnicima ličnosti. Različiti ispitanici različito iskrivljavaju svoje odgovore, što otežava interpretaciju rezultata dobivenih primjenom upitnika ličnosti, a među zaposlenim kandidatima nalazi se neproporcionalno velik broj onih koji su jako iskrivljavali odgovore.

#### *Determinante socijalno poželjnog odgovaranja*

Dakle, znamo da ljudi mogu iskrivljavati odgovore, možemo utvrditi kako, u kojim situacijama i objasniti zašto to rade. No, zašto različiti ljudi različito iskrivljavaju odgovore? Da bismo odgovorili na ovo pitanje, moramo razmotriti koji su to faktori u podlozi motivacije pojedinca za iskrivljavanjem odgovora. Uzroke iskrivljavanja možemo tražiti u pojedincu ili u situaciji. Kada govorimo o pojedincu neki autori smatraju da iskrivljavanje odgovora ovisi o karakteristikama pojedinca: dobi, spolu, rasi, iskustvu i sl. Drugi faktor su karakteristike same selekcijske situacije kao što su vrsta posla, broj prijavljenih kandidata i sl. (Snell, Sydell i Lueke, 1999). No, da bi uopće iskrivljavali svoje odgovore ispitanici moraju biti motivirani za to. Osim što moraju biti motivirani, ispitanici moraju imati i dobre sposobnosti za iskrivljavanje odgovora da bi bili uspješni u tome tj. moraju znati koje će strategije koristiti kako ne bi bili uhvaćeni u laži. Iako postoje razna istraživanja u kojima se od ispitanika tražilo da iskrivljavaju svoje odgovore, sustavno se pokazuje da ipak neki ispitanici to rade bolje, a neki lošije. Istraživači su ustanovili da velik dio varijance u većini testova ovisi upravo o općim mentalnim sposobnostima pojedinca (primjerice Jensen, 1998; prema Snell, Sydell i Lueke, 1999), a povezuju ih sa strategijama iskrivljavanja.

Autori jednog od značajnijih modela determinanti iskrivljavanja odgovora su Snell, Sydell i Lueke (1999). Oni su smatrali da uspješno iskrivljavanje odgovora ovisi o mogućnostima iskrivljavanja te motivaciji. Mogućnosti iskrivljavanja odgovora povezane su s uspješno korištenim strategijama prilikom iskrivljavanja odgovora, a uključuju

dispozicijske faktore, faktore iskustva i karakteristike testa. Dispozicijski faktori odnose se na opće mentalne sposobnosti, odnosno G-faktor. Blisko vezana uz opće mentalne sposobnosti je i emocionalna inteligencija koja pojedincima omogućava bolji uvid u situaciju te tako pojedinci mogu bolje procijeniti u kojim trenucima moraju i kako iskriviti svoje odgovore.



**Slika 1 : Model determinanti iskrivljavanja odgovora (prema Snell, Sydell i Lueke, 1999)**

Faktori iskustva odnose se na prethodna testiranja ili znanja o zahtjevima radnog mjesta za koje je pojedinac zainteresiran, što mu omogućava bolju predodžbu o poželjnim karakteristikama koje treba istaknuti da bi bio primljen na neko određeno radno mjesto. Karakteristike testa su uglavnom vezane uz način bodovanja, određivanje vrste ponuđenih odgovora na upitniku (Likertova skala, točno/netočno i sl.) te prepoznatljivost čestica koje treba „uljepšati“. Ponekad su čestice u testu suptilnije, dok je nekad njihova svrha očitija. Ipak, zna se dogoditi da, iako su čestice prepoznatljive, nije očit njihov način bodovanja pa ispitanici ne mogu prepoznati u kojem je smjeru poželjno iskrivljavati odgovore. Primjerice, tvrdnja „Znam kako zaobići pravila“ jedna je od čestica na skali ugodnosti koja opisuje moralno ponašanje. Ukoliko ispitanik ima nizak rezultat znači da se želi prikazati

kao moralna osoba. No, kod određenih poslova koji zahtijevaju improvizaciju, ponekad je važno znati „zaobići“ pravila kako bi našli izlaz iz neke situacije. Visok rezultat na ovoj čestici bi tako mogao ukazivati na snalažljivost koja je korisna prilikom, primjerice, zapošljavanja na određene pozicije. O faktoru motivacije biti će riječ nešto kasnije.

Osim prethodno opisanog integrativnog modela, na kojem smo gradili pretpostavke u ovom istraživanju, vrlo utjecajan model koji objašnjava iskrivljavanje predložili su i Muller-Hanson i sur. (2006), koji tvrde da psihološki procesi u podlozi iskrivljavanja uključuju određene dispozicijske te ponašajne antecedente. Svoj model temelje na Teoriji planiranog ponašanja autora Ajzena (1992), a smatraju da dispozicije utječu na namjere, koje zatim uzrokuju ponašanje. Tako percepcija situacije, spremnost na iskrivljavanje, sposobnost iskrivljavanja, savjesnost i emocionalna stabilnost predstavljaju antecedente koji utječu na namjeru za iskrivljavanje odgovora, što naposljetku uzrokuje iskrivljavanje i socijalno poželjno odgovaranje (Muller-Hanson i sur., 2006). Ono što je zajedničko ovom modelu i onome od Snell, Sydel i Luekea je to što, osim percepcije situacije, naglašavaju sposobnost iskrivljavanja odgovora kao jedan od ključnih elemenata koji utječu na iskrivljavanje. To nas upućuje na zaključak da postoji veza između kognitivnih sposobnosti/inteligencije i uspješnog iskrivljavanja odgovora.

Uz spomenute modele i njihove autore, McFarland i Ryan (2001) također razmatraju podlogu socijalno poželjnog odgovaranja te smatraju da su stavovi o varanju početna točka nakon koje nastaju vjerovanja o tome, a posljedica je namjera za socijalno poželjnim odgovaranjem. Osim toga, naglašavaju situacijske faktore (kontekst u kojem se SPO odvija) te sposobnosti pojedinca da „uljepšava“ svoje odgovore.

### *Motivacija*

Tri navedena modela iskrivljavanja odgovora na neki način uzimaju u obzir motivaciju kao jedan od čimbenika koji utječe na veličinu iskrivljavanja. Tako Snell, Sydel i Lueke (1999) govore o motivaciji kao o jednom od dva glavna faktora koji utječu na uspješno iskrivljavanje. Motivacija u njihovom modelu ovisi i o perceptualnim faktorima koje Muller-Hanson i sur. (2006) spominju u svom modelu kao dispozicijske faktore koji utječu

na namjere, a rezultiraju ponašanjem. McFarland i Ryan (2001) pak naglašavaju kontekst tj. situacijske faktore koji također podrazumijevaju neke aspekte motivacije.

Kada govorimo o motivacijskim faktorima u modelu Snell, Sydel i Luekea (1999), glavne determinante koje utječu na njih su demografski, dispozicijski i perceptualni faktori. Od *demografskih* karakteristika, spol i dob pokazale su najveću povezanost s iskrivljavanjem odgovora, pri čemu muškarci i mlađi sudionici više iskrivljavaju svoje odgovore. *Dispozicijski* faktori uključuju i sklonosti upravljanju dojmovima pa možemo očekivati da će oni koji imaju visoke rezultate na skali upravljanja dojmovima u situacijama egoističkog iskrivljavanja, biti motiviraniji iskrivljavati svoje odgovore na nekognitivnim testovima kako bi ostvarili osobne ciljeve (Snell, Sydel i Lueke, 1999). Istraživanja nisu potvrdila ove pretpostavke te se pokazalo da su osobe s visokim rezultatom na skali upravljanja dojmovima zapravo dobro prilagođeni pojedinci (Rosse i sur.,1998: prema Snell, Sydel i Lueke, 1999). Osim upravljanja dojmovima, dispozicijski faktori uključuju integritet, sklonost makijavelizmu i manipulativnom ponašanju, sklonost delikvenciji, lokus kontrole i stupanj kognitivnog moralnog razvoja. Integritet se odnosi na vrijednosti kao što su odgovornost, moralno rezoniranje, radna etika te predanost poslu. Makijavelizam podrazumijeva sklonost pojedinca da laže i vara kako bi ostvario svoje ciljeve, slično kao i manipulativnost. Zajedničko im je to što su više interpersonalne nego intrapersonalne karakteristike. Sklonost delikvenciji prepoznamo u impulzivnim, neprijateljskim ponašanjima radnika, dok se lokus kontrole odnosi na stupanj u kojem pojedinac vjeruje da može utjecati na neke događaje. Kognitivni moralni razvoj, s druge strane, presudnu važnost ima u donošenju nekih etički upitnih odluka.

Konačno, motivacija za iskrivljavanjem povezana je i s *perceptualnim* faktorima koji se odnose na percepciju tuđih stavova i ponašanja te percipiranu pravednost neke situacije. Iz navedenog modela uočavamo kompleksnost motivacije, koja u odnosu na kognitivne sposobnosti ima jednaku važnost kao karakteristika pojedinca povezana s uspješnim iskrivljavanjem.



### *Kognitivne sposobnosti i iskrivljavanje odgovora*

Koliko su socijalno poželjno odgovaranje i iskrivljavanje odgovora povezani s kognitivnim sposobnostima još uvijek je otvoreno istraživačko pitanje. Postoje pretpostavke da je potrebna određena razina kognitivnih sposobnosti kako bi ispitanik prepoznao koje čestice u testu treba uljepšati te na njih dati primjerene odgovore (Snell, Sydell i Lueke, 1999). To bi značilo da pojedinci koji imaju veću razinu kognitivnih sposobnosti imaju primjerenije strategije za rješavanje testova te će oni, u situaciji koja to od njih zahtjeva, znati prepoznati ciljane čestice i pozitivno utjecati na željenu sliku o sebi. Na taj način dolazimo do pozitivne povezanosti kognitivnih sposobnosti i socijalno poželjnog odgovaranja.

Galić, Jerneić i Prevendar (2008) radili su istraživanje kojem je cilj bio ispitati povezanost dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja s osobinama ličnosti i inteligencijom u realnoj selekcijskoj situaciji. Polazište im je bio Paulhusov model (1984), a ispitivali su povezanost upravljanja dojmovima i samozavaravanja s općom inteligencijom. Istraživanje je provedeno na kandidatima koji su se natjecali za prijem u obrazovni program Ministarstva obrane Republike Hrvatske. U skladu s polaznom hipotezom, dvije su komponente socijalne poželjnosti imale različite obrasce povezanosti s općom inteligencijom. Između samozavaravanja i opće inteligencije nije utvrđena veza, dok se povezanost upravljanja dojmovima i opće inteligencije pokazala negativnom. Takvi rezultati nisu bili očekivani, a autori zaključuju da je određena razina sposobnosti potrebna da bi netko iskrivljavao odgovore na upitnicima ličnosti, ali razina iskrivljavanja odgovora kod kandidata čija je inteligencija iznad prosječne razine ovisi o nekim njihovim drugim karakteristikama, primjerice motivaciji. Drugo moguće objašnjenje je da vrlo inteligentni ispitanici ne iskrivljavaju odgovore jer su svjesni negativnih posljedica izuzetno pozitivnih samoprezentacija u selekcijskom postupku. Kako bi provjerili svoje pretpostavke, autori su proveli analizu trenda kojom su podijelili ispitanike u tri skupine (prema razini intelektualnih sposobnosti): donjih 25%, srednjih 50% i gornjih 25%. Pokazalo se da ne postoje razlike među ispitanicima u samozavaravanju, ali je upravljanje dojmovima manje kod ispitanika više inteligencije. Iako rezultati na skali upravljanja dojmovima nisu bili u skladu s očekivanjima autora, postoje tumačenja koja su sukladna nalazima ovog

istraživanja. Primjerice, Bezinović i sur. (1987) utvrdili su da inteligentniji pojedinci u selekcijskoj situaciji daju značajno manji broj socijalno poželjnih odgovora na L-skali EPQ-a, za razliku od rezultata na drugim skalama, gdje se nije pokazala razlika u odgovaranju u odnosu na ostale ispitanike. Autori zaključuju da postoje razlike u upravljanju dojmovima kod ispitanika različite inteligencije, što objašnjavaju time da su inteligentniji kandidati u mogućnosti uspješnije oblikovati svoje samoprezentacije tako da izgledaju uvjerljivije. Također, ukazuju na utjecaj socijalne naivnosti, koja bi mogla biti u podlozi negativne povezanosti upravljanja dojmovima i inteligencije te visoke korelacije s L-skalom EPQ-a, a očituje se u stupnju uvjerljivosti prilikom iskrivljavanja odgovora na upitnicima ličnosti.

Kao što sam već spomenula, Bezinović i sur. (1987) proučavali su utjecaj kognitivnih faktora na način odgovaranja na upitnicima ličnosti u realnim uvjetima selekcije. Primijenjeni testovi bili su EPQ upitnik ličnosti i D-48 kao mjera kognitivnih sposobnosti. Rezultati su pokazali da su inteligentniji pojedinci u situaciji izrazite kompetitivnosti uistinu bili u stanju bolje „zamaskirati“ svoje odgovore i sniziti rezultate na L-skali.

Moguće je da su inteligentniji pojedinci u stanju prepoznati sadržaje tvrdnji te, ako se nalaze u situaciji u kojoj im je to relevantno, „snižavati“ svoje rezultate na skalama socijalne poželjnosti, a paralelno uljepšavati i ostale odgovore na upitniku. Tome u prilog idu rezultati istraživanja Velicera i Weinera (1975), koji su pokazali da ispitanici mogu uspješno identificirati skoro sve tvrdnje iz Eysenckovog EPI upitnika ako su upoznati s činjenicom da upitnik sadrži skale laganja, ekstraverzije i neuroticizma (Velicer i Weiner, 1975; Power i MacRae, 1971; prema Bezinović i sur., 1987). Istraživanja dosljedno pokazuju kako su ispitanici sposobni iskrivljavati svoje odgovore ukoliko to situacija od njih zahtijeva (Dilchert, Ones, Viswesvaran i Deller, 2006; Rothstein i Goffin, 2006).

Za razliku od prethodnih istraživača koji su uspoređivali inteligenciju i rezultate na skali socijalno poželjnog odgovaranja, prednost našeg istraživanja je u korištenju direktne mjere iskrivljavanja kao razlike u situaciji iskrenog odgovaranja i situaciji poticanog

iskrivljavanja. Na taj način možemo utvrditi koliko su uistinu ispitanici sposobni detektirati ciljane čestice i na njima promijeniti svoj rezultat u željenom smjeru. Naime, skale socijalno poželjnog odgovaranja mjere svjesne i nesvjesne aspekte socijalno poželjnog odgovaranja što znači da se radi o sadržajno različitim oblicima pretjerivanja u samoprezentaciji. Iskrivljavanje, s druge strane, mjera je isključivo svjesne manipulacije odgovorima.

### *Socijalno poželjno odgovaranje i iskrivljavanje na upitnicima ličnosti*

Rani istraživači prirode socijalno poželjnog odgovaranja na različite načine definirali su navedeni konstrukt. Jedni su smatrali da je u podlozi socijalno poželjnog odgovaranja manifestacija nekih trajnih osobina ličnosti koja nam omogućava individualno razlikovanje kandidata, dok su drugi socijalno poželjno odgovaranje definirali kao pogrešku mjerenja. Socijalno poželjno odgovaranje u početku je definirano kao jednodimenzionalni konstrukt te su nastale brojne skale laganja kako bi unutar upitnika ličnosti ispitale navedeni konstrukt kao npr. L-skala u MMPI upitniku, Eysenckova skala laganja (Eysenck i Eysenck, 1964) i Marlowe-Crowneova skala (Crowne i Marlowe, 1960). Pokazalo se da skale socijalne poželjnosti međusobno koreliraju i u situacijama anonimnog iskrivljavanja odgovora, što bi značilo da ne mjere samo iskrivljavanje odgovora, već i zahvaćaju neke dimenzije ličnosti (Paulhus 1991; Paulhus i John 1998). Bolje rečeno, skale socijalno poželjnog odgovaranja mjere i aspekte trajnih karakteristika pojedinca, a ne samo socijalno poželjno prikazivanje.

Nakon niza istraživanja, jednodimenzionalni modeli su odbačeni, a naredne studije kretale su se u tri smjera (Milas, 2004). Prva skupina autora definira socijalno poželjno odgovaranje kao odraz konformizma, podložnost društvenim normama te disimulaciju (primjerice McCrae i Costa, 1983; Furnham, 1986; sve prema Milas, 2004). Druga skupina više rezultate socijalno poželjnog odgovaranja smatra pokazateljem iskrenosti i smanjene tendencije delikventnom ponašanju (primjerice Rushton i Chrisjohn, 1981; McCrae i Costa, 1985; Lane, 1987; Eysenck i Gudjonsson, 1989; sve prema Milas, 2004). I konačno, za treću je skupinu autora socijalno poželjno odgovaranje višedimenzionalni konstrukt.

Svakako najutjecajnija istraživanja u ovom području radio je Paulhus koji razlikuje dvije dimenzije: samozavaravanje i upravljanje dojmovima (Paulhus, 1984). Samozavaravanje se odnosi na nesvjesnu tendenciju pojedinca da se vidi u poželjnom svjetlu, a manifestira se u socijalno poželjnim opisima sebe u kojima je pojedinac uistinu uvjeren da ono što govori o sebi zaista i jest tako. Za razliku od toga, svjesno iskrivljavanje odgovora predstavlja upravljanje dojmovima kojim pojedinac želi dati najpovoljniju sliku o sebi kako bi se prikazao u što boljem svjetlu. S obzirom na različitu prirodu ovih dviju dimenzija, možemo očekivati da će se one i različito manifestirati, ovisno o motivacijskim kontekstima u kojima se javljaju. Tako se za samozavaravanje očekuje da će se pojavljivati i u anonimnim situacijama ispitivanja, dok bi upravljanje dojmovima trebalo biti izraženije u situacijama u kojima je potrebno zadiviti publiku. Jedna od takvih situacija svakako je selekcijska situacija te bi u tu svrhu trebalo bi kontrolirati namjerno iskrivljavanje odgovora, jer bi nas taj dio varijance mogao omesti u donošenju realne procjene ličnosti ispitanika.

Kasnija istraživanja pokazala su da postoje dva smjera iskrivljavanja odgovora, poznata kao „egoističko iskrivljavanje“ i „moralističko iskrivljavanje“. Egoistički i moralistički motivacijski konteksti predstavljaju dvije motivacijske situacije u kojima su pojedinci potaknuti prilagođavati svoje odgovore na upitnicima ličnosti. Egoističko iskrivljavanje predstavlja tendenciju prenaplaćavanja vlastitih sposobnosti, vlastitog socijalnog i intelektualnog statusa te pretvaranje „super-herojem“, dok moralističko iskrivljavanje definiramo kao tendenciju poricanja socijalno nepoželjnih impulsa i pretvaranje „svecem“.

S obzirom na važnost posljedica iskrivljavanja, problematikom utvrđivanja iskrenosti pri ispunjavanju upitnika ličnosti bavili su se brojni autori. Posljedica je raznolika terminologija korištena za operacionalizaciju koncepta neiskrenog odgovaranja, koja može djelovati zbunjujuće. Neki od termina koji se koriste su: iskrivljavanje odgovora (response distortion), socijalna poželjnost (social desirability), socijalno poželjno odgovaranje (socially desirable responding), neiskrenost (faking), upravljanje dojmovima (impression management) i namjerno iskrivljavanje (intentional distortion) (Ferić, 2009).

Osim što koriste različite nazive, autori različito operacionaliziraju sam konstrukt iskrivljavanja odgovora. Kada govorimo o socijalno poželjnom odgovaranju i iskrivljavanju odgovora na upitnicima ličnosti, zapravo govorimo o različitim konstruktima. Tako primjerice McFarland i Ryan (2000) iskrivljavanje odgovora definiraju kao razliku između iskrenog i iskrivljenog odgovaranja na upitniku ličnosti, dok Rosse i sur. (1998) socijalno poželjno odgovaranje definiraju kao rezultat na skali socijalno poželjnog odgovaranja. Unatoč različitoj operacionalizaciji, autori gledaju na to kao na isti konstrukt. Za razliku od njih Mersman i Shultz (1998) govore o socijalno poželjnom odgovaranju i iskrivljavanju kao o dva različita konstrukta. S obzirom da su oni jedini autori koji su se direktno bavili problemom odvajanja socijalno poželjnog odgovaranja i iskrivljavanja, skloni smo prihvatiti njihove nalaze koji ukazuju na tu konceptualnu odvojenost. Nadalje, Ferić (2009) je u svom radu potvrdio kako su iskrivljavanje odgovora i socijalno poželjno odgovaranje dva zasebna konstrukta, a ne dvije operacionalizacije istog konstrukta. Također, zaključuje kako skale socijalno poželjnog odgovaranja ne predstavljaju adekvatne mjere stupnja iskrivljavanja odgovora te samim time korištenje takvih skala u praksi nije opravdano.

Osim što su konceptualno odvojeni, socijalno poželjno odgovaranje i iskrivljavanje odgovora mjerimo različitim metodama. Kao što sam već spomenula, socijalno poželjno odgovaranje rezultat je na skali socijalno poželjnog odgovaranja, dok mjera iskrivljavanja predstavlja razliku između rezultata dobivenih u iskrenoj i situaciji poticanog iskrivljavanja. Veličina razlike koju dobijemo, proporcionalna je veličini iskrivljavanja pa nam tako veće razlike ukazuju na veći stupanj iskrivljavanja. Lautenschlager (1986) smatra da su direktne promjene na bruto rezultatima u različitim situacijama odgovaranja (*iskreno vs. fake*) najbolji način utvrđivanja iskrivljavanja odgovora.

U našem istraživanju pokušat ćemo utvrditi u kojem razmjeru ispitanici iskrivljavaju odgovore na dimenziji ugodnosti, budući da očekujemo da će doći do značajnih promjena u odgovaranju na ovoj dimenziji, u moralističkom situacijskom kontekstu.

## *Ugodnost*

Ugodnost je dimenzija koja opisuje naš odnos prema drugima te predstavlja njegovu tipičnu kvalitetu. Ugodne su osobe skromne, obzirne, iskrene, dobronamjerne, voljne pomoći i surađivati s drugima te od njih imaju pozitivna očekivanja. Osobe s niskim rezultatima na skali ugodnosti su egocentrične, nepovjerljive te nespremne na suradnju. Drugim riječima, kada govorimo o ugodnosti, možemo reći da se na pozitivnom kraju kontinuuma nalazi ljubaznost, dobroćudnost, tolerancija; dok je na negativnom kraju egocentrizam, odbojnost i nepovjerenje prema drugima, uz otvoreno izražavanje nespremnosti za suradnju i odbijanje kontakata. Ugodnim pojedincima važno je slagati se s drugima pa općenito izbjegavaju konfliktne situacije, a kada do njih dođe, koriste pregovore u rješavanju konflikta. Autori McCrae i Costa (1992) smatraju da, iako je pozitivna strana ugodnosti društveno prihvatljivija i poželjnija, ponekad su, za svladavanje dnevnih teškoća i osobnu prilagodbu pojedinca, nužni i njeni negativni aspekti (Matešić, 2003).

Empirijski gledano, ugodnost je zasigurno bazična dimenzija ličnosti (Goldberg, 1995; Graziano i Eisenberg, 1997; Kohnstamm, Halverson, Mervielde i Havill, 1998). Mjeri se upitnicima samoprocjene koji pokazuju dosljednu konvergenciju, a to su NEO-PI, BFI i Goldbergovi Markeri (Graziano i Tobin, 2002). Istraživanja koja su koristila ove upitnike kako bi izmjerila dimenziju ugodnosti ukazala su na njihovu značajnu prediktivnu valjanost za različita ponašanja koja varira ovisno o zanimanju i vrsti kriterija (Barrick, Mount i Judge, 2001). Samoprocjene mogu predviđati ponašanja poput izbjegavanja ulazanja u konfliktne situacije zbog očuvanja odnosa u grupi te mogućnost kontrole negativnih emocija u istim okolnostima (Tobin, Graziano, Vanman i Tassinary, 2000). Facete na dimenziji ugodnosti su altruizam, povjerenje, moralnost, sklonost suradnji, skromnost i suosjećajnost (Costa i McCrae, 1991; prema Piedmont i Weinstein, 1993). Sve pokazuju vrlo visoku konzistenciju i značajne interkorelacije, što je i očekivano s obzirom da predstavljaju različite aspekte istog konstrukta.

Ljudi koji se razlikuju na dimenziji ugodnosti imaju različito izražene osobine ugodnih ljudi, ali razlikuju se i u tome koliko su motivirani za održavanje pozitivnih odnosa s drugima (Digiman, 1997; Hogan 1983; Graziano i Eisenberg, 1997; MacDonald, 1992, 1995; Wiggins i Trapell, 1997). Na dimenziju ugodnosti može se gledati kao na dio međuljudske komunikacije, kao što je slučaj i kod ekstraverzije. No, za razliku od ekstraverzije, koja se opisuje kroz socijabilnost i potrebu za kontaktima, kod dimenzije ugodnosti riječ je o kvalitativnim aspektima odnosa u rasponu od suosjećanja do odbojnosti (Matešić, 2003).

*Veza ugodnosti i socijalno poželjnog odgovaranja u situaciji egoističkog i moralističkog iskrivljavanja*

Ugodnost predstavlja najbolji samostalni prediktor nekih specifičnih kriterija radne uspješnosti, kao što je, primjerice, uspjeh u timskom radu (Graziano i Tobin, 2002). Usko je povezana sa socijalno poželjnim osobinama i prosocijalnim motivima pa tako samoprocjene na skali ugodnosti mogu biti i posljedica socijalno poželjnog odgovaranja. Kada je ispitanicima dana uputa da se prezentiraju u najboljem mogućem svjetlu, najviše rezultate imali su na dimenzijama ugodnosti i savjesnosti (Paulhus, 1995). Analizom distribucija svih pet dimenzija ličnosti na upitnicima samoprocjene utvrđeno je da se, u usporedbi s ostalim dimenzijama, rezultati na skali ugodnosti negativno distribuiraju, tj. vrlo mali broj ispitanika ima niske rezultate (Graziano i Tobin, 2002). Možemo pretpostaviti da je to posljedica činjenice da većina ljudi želi biti ugodna, tj. želi se takvim prikazati. Pojedinci uspješno prepoznaju čestice u upitnicima ličnosti koje se odnose na ugodnost i manipuliraju njima jer su svjesni da je socijalno poželjno imati visoke rezultate na toj skali. Ako razmotrimo, primjerice, neke čestice na skali ugodnost: „Ostavljam druge ljude na cjedilu“, „Vrijeđam druge“ ili „Hvalisam se“ vidimo da je lako odrediti poželjan odgovor (*popis svih čestica nalazi se u Dodatku B*). Ukoliko motiviramo ispitanike da iskrivljavaju svoje odgovore na upitnicima ličnosti, možemo očekivati da će upravo zbog prepoznatljivosti čestica, oni uspješno odrediti na kojima treba povećati rezultat. Ovisno o motivacijskom kontekstu, ispitanici će svoje tvrdnje iskrivljivati u većoj ili manjoj mjeri. S obzirom da je ugodnost dimenzija koja je potaknuta moralističkim iskrivljavanjem,

očekivali smo da će u situaciji moralističkog iskrivljavanja ispitanici biti motivirani iskrivljavati svoje odgovore upravo na ovoj dimenziji, dok u egoističkom situacijskom kontekstu neće biti promjena.

Procjene ugodnosti mogu biti kontaminirane socijalno poželjnim odgovaranjem kao artefaktom koji nastaje zbog želje za prikazivanjem u boljem svjetlu (Tobin, Graziano, Vanman i Tassinari, 2000). Upravo sama zasićenost ugodnosti artefaktom socijalne poželjnosti može biti jedan od razloga zbog čega je ta dimenzija toliko sveobuhvatna, a socijalno poželjno iskrivljavanje odgovora može imati značajan doprinos u izdvajanju ugodnosti od ostalih dimenzija.

## **CILJ I PROBLEMI**

Cilj ovog istraživanja je ispitati kako se iskrivljavanje na dimenziji ugodnosti i njenim facetama mijenja u različitim motivacijskim kontekstima te kakav je odnos kognitivnih sposobnosti i motivacije za iskrivljavanjem odgovora sa stupnjem iskrivljavanja odgovora na toj dimenziji. U skladu s time, ovim istraživanjem želimo odgovoriti na sljedeće istraživačke probleme:

1. Postoji li razlika u veličini iskrivljavanja odgovora na dimenziji ugodnosti i njenim facetama između situacije iskrenog odgovaranja te situacije egoističkog i moralističkog iskrivljavanja?
2. Postoji li povezanost između kognitivnih sposobnosti i indikatora motivacije sa stupnjem iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti u situacijama egoističkog i moralističkog iskrivljavanja?

S obzirom na to da je ugodnost dimenzija koja potiče zajedništvo i pozitivne odnose s drugima, očekujemo da će rezultat na skali ugodnosti i njenim facetama biti veći u situaciji moralističkog iskrivljavanja, tj. ispitanici će postizati više rezultate nego u situaciji iskrenog odgovaranja. U situaciji egoističkog iskrivljavanja ne bi trebalo doći do promjena na skali ugodnosti i njenim facetama u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja.



U situaciji moralističkog iskrivljavanja, ispitanici s višim kognitivnim sposobnostima više će iskrivljavati odgovore na dimenziji ugodnosti, dok u situaciji egoističkog iskrivljavanja ne očekujemo pozitivnu povezanost ove karakteristike i stupnja iskrivljavanja.

Motivacija za iskrivljavanjem odgovora biti će pozitivno povezana sa razinom iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti u situaciji moralističkog iskrivljavanja. U situaciji egoističkog iskrivljavanja ne očekujemo povezanost motivacije s iskrivljavanjem.

## **NACRT ISTRAŽIVANJA**

Naše istraživanje provedeno je u sklopu projekta XVIII. psihologijske ljetne škole. Sudionici istraživanja prošli su kroz dvije situacije: iskrenog odgovaranja i poticanog iskrivljavanja. U prvoj situaciji ispitanici su ispunjavali OCQ-150, upitnik socijalno poželjnog odgovaranja i upitnik ličnosti. U drugoj situaciji kod polovice ispitanika poticali smo egoističko iskrivljavanje, a kod druge polovice moralističko iskrivljavanje. Ispitanici su tada ponovno ispunjavali upitnik socijalno poželjnog odgovaranja i upitnik ličnosti.

### **Sudionici**

Sudionici našeg istraživanja bili su studenti različitih usmjerenja. Uvjeti koje su morali zadovoljiti bili su dobna granica, koja je bila maksimalno 30 godina te vrsta studija. Ispitanici nisu smjeli biti studenti psihologije niti psiholozi. Uzorak nam je bio prigodni, a sudionike su prikupljali svi članovi ljetne škole na način da su u svom krugu prijatelja i poznanika pronašli barem njih 25 koji su htjeli sudjelovati u istraživanju, a odgovarali su kriterijima. Ukupan broj ispitanika bio je N=424 prosječne dobi od 23 godine. Ženska populacija bila je nešto zastupljenija od muške populacije pa je tako u situaciji egoističkog iskrivljavanja bilo 52% žena (N=206), a u situaciji moralističkog iskrivljavanja 61% (N=201). Od ukupnog broja ispitanika, 5 smo isključili iz obrade zbog velikog broja podataka koji su nedostajali.

## **Instrumentarij**

### **1. Ličnost**

Kako bismo ispitali dimenziju ugodnosti i njene facete, od upitnika ličnosti koristili smo IPIP-300 koji mjeri pet dimenzija ličnosti (ekstraverziju, emocionalnu stabilnost, ugodnost, savjesnost i intelekt). Od navedenih dimenzija ličnosti, u ovom radu koristili smo samo podatke vezane uz ugodnost. Svaka dimenzija sadrži po šest faceta i ukupno 60 čestica, čime ukupan broj čestica iznosi 300. Ispitanici su izražavali stupanj slaganja na skali Likertovog tipa od 1 („Nije točno“) do 7 („Potpuno točno“) za svaku pojedinu česticu. Primjeri čestica za dimenziju ugodnost na različitim facetama su: „Smatram da su ljudi u suštini moralni“ (*povjerenje*), „Nikada ne bih utajio porez“ (*moralnost*), „Ostavljam druge na cjedilu“ (*altruizam*), „Lako mi je udovoljiti“ (*sklonost suradnji*), „Imam visoko mišljenje o sebi“ (*skromnost*) i „Suosjećam s beskućnicima“ (*suosjećajnost*). Što se tiče pouzdanosti skale ugodnosti, Cronbachovi alfa koeficijenti pokazuju vrlo visok stupanj interne konzistencije. U situaciji iskrenog odgovaranja Cronbachov alfa iznosi  $\alpha=0.90$ , u situaciji egoističkog iskrivljavanja  $\alpha=0.80$ , dok je u situaciji moralističkog iskrivljavanja  $\alpha=0.89$ . Na razini faceta pouzdanost u iskrenoj situaciji iznosi od  $\alpha=0.69$  (suosjećajnost) do  $\alpha=0.78$  (povjerenje i skromnost). U situaciji moralističkog iskrivljavanja pouzdanost se kreće od  $\alpha=0.64$  (skromnost) do  $\alpha=0.80$  (povjerenje), a u situaciji egoističkog iskrivljavanja od  $\alpha=0.65$  (suosjećajnost) do  $\alpha=0.78$  (povjerenje).

### **2. Kognitivne sposobnosti**

Kognitivne sposobnosti mjerili smo Upitnikom pretjeranih tvrdnji-150 koji se sastoji od 150 čestica. Pojmovi sadrže podatke iz opće kulture koji pokrivaju područja umjetnost (npr. Paul Gauguin), povijesna imena i događaje (npr. Riječka krpica), jezik (npr. hiperbola), knjige i pjesme (npr. Faust), autore i likove (npr. Charlotte Bronte), društvene znanosti i pravo (npr. Occamova britva), fizikalne znanosti (npr. nebula), biološke znanosti (npr. antigen), poznate osobe 20. stoljeća (npr. Jesse Owens) i trenutne potrošačke proizvode podijeljene u tri kategorije (TV serije/emisije, automobili i filmovi). Svaka od navedenih kategorija sadrži 15 čestica unutar kojih se nalaze 3 nepostojeća pojma. Nepostojeći

pojmovi osmišljeni su tako da svojim imenom podsjećaju na neki postojeći pojam unutar kategorije u kojoj se nalaze ili su bili potpuno izmišljeni. Zadatak ispitanika je procijeniti poznatost čestice na skali od 0 (*Nikad nisam čuo/la za to*) do 6 (*Jako mi je poznat*). Bilo koji odgovor iznad 0 o upoznatosti s nepostojećim pojmovima predstavlja pretjerivanje u znanju odnosno pokušaj ispitanika da se prikaže u boljem svjetlu.

Rezultati na OCQ upitniku izražavaju se pomoću indeksa točnosti i indeksa pristranosti. Indeks točnosti odnosi se na mjeru znanja tj. sposobnost ispitanika da razluči postojeće od nepostojećih pojmova, a računa se kao proporcija pogodaka (stvarnih pojmova za koje je ispitanik dao procjenu veću od nula) umanjena za proporciju lažnih uzbuna (izmišljenih pojmova za koje je ispitanik dao procjenu veću od nula).

Tehnika pretjeranih tvrdnji može biti korisna u situacijama u kojima je potrebna mjera kognitivnih sposobnosti jer se indeks točnosti pokazao prediktivnim za rezultate na standardnim mjerama inteligencije (Paulhus, 2004). S obzirom na strukturu tvrdnji unutar upitnika pretjeranih tvrdnji, indeks točnosti može se koristiti kao mjera kristalizirane inteligencije koja se strukturira pod utjecajem obrazovanja i kulture, a dolazi do izražaja u zadacima koji zahtijevaju znanje, opću informiranost i kognitivne vještine. Indeks točnosti može se stoga koristiti kao praktična mjera globalnih kognitivnih sposobnosti.

Povezanost indeksa točnosti s rezultatima na testu inteligencije (*Wonderlic IQ test*) iznosi 0.48 te ulazi u kategoriju stvarne, značajne povezanosti (0.40 – 0.70) (Paulhus i Harms, 2004). Ispitanici sa višim rezultatima na IQ testu imali su više točnih odgovora na OCQ-u te se u ovom slučaju indeks točnosti pokazao kao dobar prediktor kognitivnih sposobnosti, verbalnih kao i neverbalnih (Paulhus i Harms, 2004).

### **3. Motivacija**

Pitanje koje smo koristili kao indikator motivacije jedno je od kontrolnih pitanja (*od ukupno 3 kontrolna pitanja*) konstruiranih kako bi provjerili uspješnost upute u motiviranju sudionika za iskrivljavanje odgovora i to sljedeće: „Koliko Vas je uputa bila motivirala da

iskrivite svoje odgovore u zamišljenoj selekcijskoj situaciji?“. Odgovori na kontrolna pitanja ponuđeni su na skali Likertovog tipa od 1 („Nije točno“) do 7 („Potpuno točno“).

Osim navedenih upitnika, koristili smo još i Sveobuhvatni inventar socijalno poželjnog odgovaranja (A Comprehensive Inventory of Desirable Responding, CIDR, Paulhus, 2006), koji uključuje 4 skale: osnaživanje djelotvornosti, osnaživanje zajedništva, upravljanje djelotvornošću i upravljanje zajedništvom. Dobivene rezultate nismo koristili, s obzirom da nisu predmetom ovog rada.

## **Postupak**

Istraživanje smo proveli individualno i anonimno. Ispitanici su po slučaju bili podijeljeni u jednu od dvije situacije poticanog iskrivljavanja (egoističko/moralističko). Podatke su prikupljali studenti, sudionici XVIII. psihologijske ljetne škole.

Opća uputa bila je ista za sve ispitanike, a glasila je: *„Vaš zadatak u ovom istraživanju je popuniti niz upitnika koji se nalaze u prilogu. Sudjelovanje je u potpunosti anonimno i Vaše odgovore ćemo koristiti isključivo u znanstvene svrhe. Vaša suradnja nam je vrlo važna pa Vas stoga molimo da na pitanja u upitnicima odgovarate u skladu s uputama koje im prethode. Sudjelovanje u ovom istraživanju je dobrovoljno i u svakom trenutku možete odustati. Ako želite, po završetku cijelog istraživanja možemo Vam dati povratnu informaciju o Vašim rezultatima. Da biste mogli dobiti povratnu informaciju, a pri tom zadržati u potpunosti svoju anonimnost, potrebno je da svoj upitnik označite šifrom. Samo sa šifrom moći ćete pristupiti svojim rezultatima i dobiti povratnu informaciju.“*

Slijed popunjavanja upitnika bio je isti za sve ispitanike. Prvo su rješavali OCQ-150, koji je primijenjen samo u situaciji iskrenog odgovaranja, zatim IPIP-300 i CIDR, čije su čestice bile izmiješane, a rješavali su ih u situaciji iskrenog odgovaranja te uz uputu za poticano iskrivljavanje te na kraju sociodemografska i kontrolna pitanja. Za potrebe ovog istraživanja korišteni su podaci OCQ-a, skale ugodnosti iz IPIP-a 300 te sociodemografski podaci i kontrolna pitanja.

Različitim uputama pokušali smo potaknuti egoistično, odnosno moralističko iskrivljavanje. Uputa za poticanje egoističkog iskrivljavanja glasila je: *„Zamislite da se nalazite u situaciji selekcije za privlačnu stipendiju do koje vam je vrlo stalo. Njen je iznos izdašan, a od vas se ne traže nikakve obaveze prema donatoru. Izbor osoba koje će osvojiti stipendiju ovisi o rezultatima ovog testiranja, a traže se osobe koje odlikuje visoko postignuće, ambicioznost i marljivost“*, dok je uputa za poticanje moralističkog iskrivljavanja glasila: *„Zamislite da se nalazite u situaciji selekcije za privlačno studentsko putovanje do kojeg vam je vrlo stalo. Ministarstvo znanosti i obrazovanja će odabrati grupu studenata koja će oputovati u Sveučilište u New Yorku sa zadatkom upoznavanja američkog sustava visokog školstva. Izbor osoba koje će osvojiti stipendiju ovisi o rezultatima ovog testiranja. Budući da se radi o skupom projektu traže se osobe koje u prvom redu odlikuje slaganje s drugima, izbjegavanje sukoba i suradljivost“*.

U istraživanju je još korištena varijabla upozorenja. Naime, polovici ispitanika u situacijama iskrenog odgovaranja i poticanog iskrivljavanja dana je uputa o mogućnosti detekcije tj. upozorenje da je moguće utvrditi jesu li iskrivljavali odgovore. Upozorenje u situaciji iskrenog odgovaranja glasilu je: *„Pripazite, važno je da budete potpuno iskreni jer upitnik sadrži pitanja koja su namijenjena identifikaciji onih koji su neiskreni u odgovaranju“*, dok je u situaciji poticanog iskrivljavanja riječ „iskreni“ zamijenjena s riječju „uvjerljivi“. Pokazalo se da varijabla upozorenja o mogućnosti detekcije nije imala značajni doprinos u rezultatima, stoga je nismo koristili kao varijablu u našim analizama.

Po završetku ispunjavanja, ispitanici su upitnike stavljali u frankirane omotnice koje su po svom izboru mogli ili ubaciti u poštanske sandučice ili ih predali na ruke eksperimentatoru. Ispitanici su mogli ostaviti šifru ukoliko su htjeli doći do povratnih informacija. Većina ispitanika vratila je svoje upitnike eksperimentatoru, zbog čega nismo imali problem otpada ispitanika.

## REZULTATI

### 1. Problem: iskrivljavanje na dimenziji ugodnosti i njenim facetama

Kriterijska varijabla u ovom istraživanju bila je dimenzija ugodnosti. Vrijednosti aritmetičkih sredina i standardnih devijacija u situacijama iskrenog odgovaranja i poticanog iskrivljavanja za dimenziju ugodnosti i njene facete prikazane su u *Tablici 1*. Kao što je to bilo i očekivano, ispitanici su više prosječne vrijednosti postizali u situacijama moralističkog iskrivljavanja, a najniže prosječne vrijednosti u situaciji iskrenog odgovaranja. Nadalje, vidimo da je i u situaciji egoističkog iskrivljavanja prosječni rezultat viši nego u situaciji iskrenog odgovaranja, ali ne toliko izraženo kao u situaciji moralističkog iskrivljavanja.

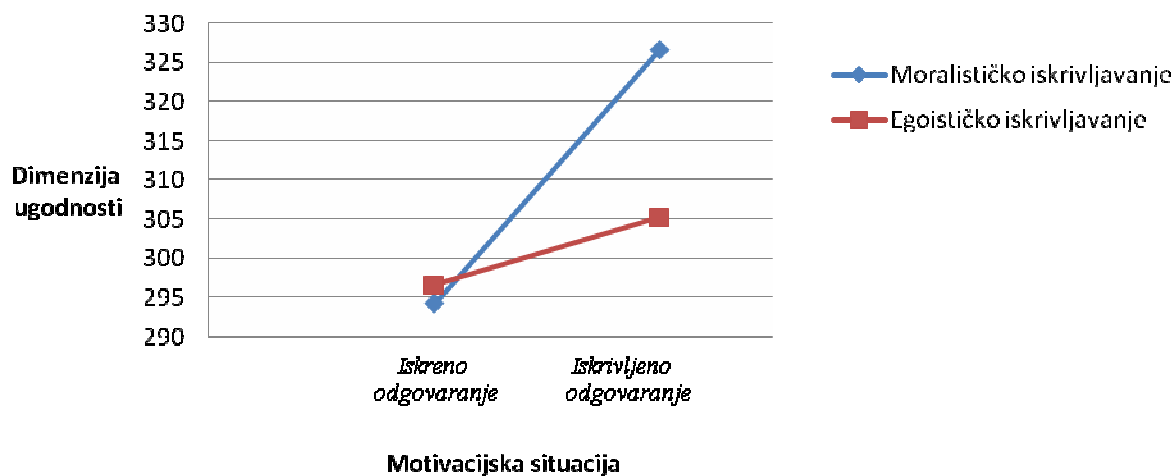
Kako bismo ispitali postoji li razlika u veličini iskrivljavanja odgovora na dimenziji ugodnosti i njenim facetama (interkorelacije među facetama nalaze se u *dodatku C*), između situacije iskrenog odgovaranja i situacije egoističkog i moralističkog iskrivljavanja, koristili smo složenu analizu varijance 2x2 pod zavisno nezavisnim modelom, pri čemu su nezavisne varijable bila situacija (*iskreno odgovaranje nasuprot poticanom iskrivljavanju*) te oblik iskrivljavanja (*poticano egoističko nasuprot moralističkom iskrivljavanju*). Rezultati provedene analize varijance prikazani su u *Tablici 1*.

Dobiveni glavni efekt situacije na dimenziji ugodnosti ( $F=103.6$ ;  $df=1/383$ ;  $p<.01$ ) u skladu je s očekivanjima, budući da smo ciljanom uputom pokušali utjecati na iskrivljavanje odgovora. U skladu s našim pretpostavkama, u situaciji poticanog iskrivljavanja rezultati su veći nego kada su ispitanici iskreno odgovarali. Značajnim se pokazao i glavni efekt oblika iskrivljavanja, osim na facetama moralnosti i skromnosti. Nadalje, interakcija situacije i oblika iskrivljavanja također je značajna ( $F=34.58$ ;  $df=1/383$ ;  $p<.01$ ). Ispitanici su u različitom stupnju iskrivljavali svoje odgovore, ovisno o motivacijskom kontekstu. Na grafičkom prikazu *Slika 2* istaknuli smo dobivenu interakciju iz koje vidimo na koji način su ispitanici iskrivljavali svoje odgovore.

Tablica 1: Rezultati složene analize varijance na dimenziji ugodnosti i njenim facetama u situaciji iskrenog odgovaranja i dvije situacije poticanog iskrivljavanja

	Iskreno odgovaranje	Moralističko iskrivljavanje	Egoističko iskrivljavanje	$F_{\text{SITUACIJA}}$	$F_{\text{OBLIK}}$	$F_{\text{SITUACIJA} \times \text{OBLIK}}$
	$M (SD)$	$M (SD)$	$M (SD)$		ISKRIVLJAVANJA	ISKRIVLJAVANJA
<b>Ugodnost</b>	295.67 (33.57)	326.6 (29.63)	305.23 (30.31)	103.6**	13.36**	34.58**
Povjerenje	48.35 (8.62)	56.65 (7.59)	51.83 (8.01)	141.46**	14.49**	24.08**
Moralnost	53.35 (7.97)	60.99 (6.92)	59.01 (7.17)	238**	2.22	5.55**
Altruizam	56.58 (6.92)	64.8 (5.05)	61.51 (6.41)	297.56**	14.85**	11.05**
Sklonost suradnji	48.8 (8.82)	57.23 (7.12)	52.05 (7.43)	138.57**	13.31**	32.38**
Skromnost	40.48 (9.13)	33.43 (8.16)	32.03 (7.72)	214.77**	0.02	9.01**
Suosjećajnost	47.94 (7.6)	53.03 (8.11)	48.92 (7.53)	48.20**	6.92**	29.81**

Napomena: \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$



Slika 2. Interakcija situacije (iskreno odgovaranje/iskrivljavanje) i oblika iskrivljavanja (egoističko/moralističko) za dimenziju ugodnosti

Interakcije su se pokazale značajnima u svim situacijama iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti i njenim facetama, čime smo utvrdili da su naši ispitanici značajno iskrivljavali odgovore u situacijama poticanog iskrivljavanja i to u različitoj mjeri tj. značajno više u moralističkom, nego u egoističkom motivacijskom kontekstu. Grafički prikaz interakcija na facetama ugodnosti nalazi se u Dodatku B.

Kako bismo utvrdili veličinu efekta dobivenih razlika na dimenziji ugodnosti i njenim facetama, izračunali smo Cohenov d-indeks. Ukoliko je veličina Cohenovog d manja od 0.2, dobiveni efekt smatramo slabim. Ako je vrijednost između 0.2 do 0.5 efekt je umjeren, od 0.5 do 0.8 srednje velik, a vrijednost iznad 0.8 spada u red velikih efekata (Cohen, 1988). Izračunati indeksi prikazani su u *Tablici 2*. Očekivano, veličine efekta najveće su za razlike između situacije moralističkog iskrivljavanja i situacije iskrenog odgovaranja. Dobiveni indeksi u toj situaciji pokazuju veliki efekt, osim na facetama skromnosti i suosjećajnosti, gdje je efekt srednje velik. Moguće je da razlike postoje, ali nisu u tolikoj mjeri značajne primjerice u stvarnoj selekcijskoj situaciji. Vidimo da je najmanja veličina efekta na dimenziji ugodnosti dobivena za razlike između situacija egoističkog i iskrenog odgovaranja, što nam pokazuje da smo ipak uspjeli uputom inducirati različite vrste iskrivljavanja.

*Tablica 2*

*Veličine razlika izražene Cohenovim d-indeksom za dimenziju ugodnosti i njene facete ovisno o motivacijskom kontekstu*

	<i>Egoističko vs. iskreno</i>	<i>Moralističko vs. iskreno</i>	<i>Moralističko vs. egoističko iskrivljavanje</i>
<b>Ugodnost</b>	0.28	0.98	.71
Povjerenje	0.44	1.01	.62
Moralnost	0.78	0.98	.28
Altruizam	0.81	1.29	.57
Sklonost suradnji	0.39	1.04	.71
Skromnost	- 1.06	- 0.76	.18
Suosjećajnost	0.10	0.69	.53



Iako dobiveni efekti nisu snažni, razlike među navedenim situacijama iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti potvrdili smo i t-testom (testirali smo razlike između situacije iskrenog odgovaranja i situacija poticanog iskrivljavanja) koji je značajan i u situaciji poticanog egoističkog iskrivljavanja ( $t=3.43$ ,  $df=193$ ,  $p<.01$ ), i u situaciji poticanog moralističkog iskrivljavanja ( $t=10.29$ ,  $df=189$ ,  $p<.01$ ). Dodatnom analizom potvrdili smo uspješnost induciranog iskrivljavanja, koja je na dimenziji ugodnosti izraženija u situaciji moralističkog iskrivljavanja. Iako nismo očekivali da će ispitanici iskrivljavati svoje odgovore na dimenziji ugodnosti u egoističkom motivacijskom kontekstu, rezultati pokazuju da je ipak došlo do promjena. Kako bi vidjeli koliko su te promjene uistinu prisutne i od važnosti, testirali smo razlike između situacije iskrenog odgovaranja i situacije uputom poticanog egoističkog iskrivljavanja odgovora na facetama ugodnosti. Razlike su nam se pokazale značajnima i na svim facetama. Dakle, naši ispitanici mijenjali su odgovore na dimenziji ugodnosti i njenim facetama u situaciji egoističkog i moralističkog iskrivljavanja odgovora, pri čemu su značajno više iskrivljavali svoje odgovore u situaciji moralističkog iskrivljavanja.

Možemo primijetiti da rezultate dobivene na dimenziji ugodnosti u većini slučajeva potvrdimo i na razini faceta. Takvi podaci naglašavaju vrijednost i značajnost naših rezultata. Ipak, možemo primijetiti kako jedna faceta „odskake“ u nekoliko situacija. Već iz grafičkog prikaza u dodatku B vidimo da faceta skromnosti ima drugačiji smjer rezultata od ostalih čestica. Cohenov  $d$  indeks na faceti skromnosti negativan je između situacija iskrenog i iskrivljenog odgovaranja, što znači da je iskrivljavanje išlo u suprotnom smjeru od očekivanog. Razlog tome leži u samoj prirodi čestica namijenjenih za mjerenje skromnosti. Ako pogledamo dodatak A, vidimo da tvrdnje korištene na skali skromnosti prije opisuju „super heroja“ nego „sveca“. Tako je logično da, želeći se prikazati ugodnijima, ispitanici će postizati niže rezultate na toj skali jer će na tvrdnje kao što su „Imam visoko mišljenje o sebi“ ili „Hvalisam se svojim vrlinama“ davati veće procjene koje ukazuju na manju iskrenost.

## 2. Problem : determinante socijalno poželjnog odgovaranja

Drugi naš problem bio je ispitati povezanost kognitivnih sposobnosti i motivacije s veličinom iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti. *Tablica 3* sadrži vrijednosti aritmetičkih sredina i standardnih devijacija varijabli za koje pretpostavljamo da će biti povezane s iskrivljavanjem odgovora na dimenziji ugodnosti. Kao mjeru veličine iskrivljavanja koristili smo razliku bruto rezultata na skali ugodnosti između situacije poticanog iskrivljavanja i iskrenog odgovaranja. Opravdanost korištenja upravo ove mjere kao pokazatelja iskrivljavanja odgovora nalazimo u istraživanju Mersmana i Shultza (1998), a i Lautenschlagera (1986) koji potvrđuje da je iskrivljavanje najbolje utvrditi preko direktne promjene na bruto rezultatima u situacijama iskrenog odgovaranja i poticanog iskrivljavanja. Indikator sposobnosti nam je indeks točnosti (IT) za kojeg očekujemo da će biti pozitivno povezan s razinom iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti, a indikator motivacije nam je rezultat na skali kontrolnog pitanja motiviranosti uputom. Iz tablice vidimo kako su srednje vrijednosti na skali motivacije prilično visoke. Analizom distribucije kontrolne čestice motiviranosti uputom dobili smo negativno asimetričnu distribuciju, što znači da su naši ispitanici uglavnom birali veće vrijednosti na skali. Frekvencije nam pokazuju da je najveći broj ispitanika ( $N=105$ ) zaokružio 6 na čestici motiviranost. Najzastupljeniji su još odgovori 7 ( $N=88$ ) i 5 ( $N=77$ ), što pokazuje da je većina ispitanika bila motivirana zadanom uputom.

*Tablica 3*

*Deskriptivna statistika za indeks točnosti, motivaciju za iskrivljavanjem te razliku u iskrivljavanju na dimenziji ugodnosti u različitim motivacijskim kontekstima*

	<i>Egoističko iskrivljavanje</i>			<i>Moralističko iskrivljavanje</i>		
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>n</i>
$\Delta_{\text{UGODNOSTI}}$	8.59	35.12	195	32.09	43.01	190
Sposobnosti	.19	.13	207	.18	.13	205
Motivacija	5	1.72	205	4.99	1.78	200

Odnos mjere iskrivljavanja, mjere kognitivnih sposobnosti i motivacije za iskrivljavanjem provjerili smo računom Pearsonovih koeficijenta korelacije prikazanih u *Tablici 4*.

*Tablica 4*  
*Korelacije motivacije za iskrivljavanjem i kognitivnih sposobnost na dimenziji ugodnosti u različitim motivacijskim kontekstima*

	<i>Egoističko iskrivljavanje</i>		<i>Moralističko iskrivljavanje</i>	
	Sposobnosti	Motivacija	Sposobnosti	Motivacija
$\Delta_{\text{UGODNOSTI}}$	.08	.04	.17*	.21**

*Napomena: \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ ; zasjenčane su korelacije za koje smo očekivali najviše vrijednosti.*

Iz *Tablice 4* vidimo kako su u situaciji egoističkog iskrivljavanja korelacije neznčajne što je u skladu s našim pretpostavkama, s obzirom da u situaciji egoističkog iskrivljavanja nismo očekivali da će doći do promjena. Ipak, do promjena u iskrivljavanju je došlo i u situaciji egoističkog iskrivljavanja. Dobivene razlike u situaciji egoističkog iskrivljavanja možemo objasniti bazičnim karakteristikama pojedinaca koji, neovisno o svojim sposobnostima za iskrivljavanje odgovora ili motiviranosti za time, imaju potrebu naglasiti socijalno poželjne osobine. U kompetitivnim situacijama kao što je situacija dobivanja stipendije ili privlačnog studentskog putovanja, ispitanici se žele prikazati što boljim kandidatima. Stoga, neovisno o motivacijskom kontekstu, u situaciji kada se želimo istaknuti, prikazivat ćemo se kao najbolji mogući kandidat, što podrazumijeva iskrivljavanje na svim osobinama ličnosti.

Dobivene korelacije pokazale su očekivanu povezanost testiranih varijabli i to u pozitivnom smjeru tj. što je veći indeks točnosti i motivacija za iskrivljavanjem, to su ispitanici više iskrivljavali svoje odgovore. Kako nam se hipoteza potvrdila, htjeli smo provjeriti koliki postotak varijance smo objasnili motivacijom za iskrivljavanjem i indikatorom kognitivnih sposobnosti. U tu svrhu proveli smo regresijsku analizu u kojoj nam je kriterijska varijabla bio rezultat na varijabli „razlika ugodnosti“ (*fake – iskreno*

*odgovaranje*), a prediktori rezultat na motivaciji za iskrivljavanjem i indeks točnosti. Korišteni model pokazao je statistički značajan doprinos u objašnjenju varijance kriterijske varijable ( $F=6.74$ ;  $df=2/185, 2/187$ ;  $p<.01$ ). Pojedinačni doprinos prediktora nešto je veći za motivaciju ( $\beta= 0.20$  ;  $p<.01$ ) nego za indeks točnosti ( $\beta= 0.16$  ;  $p<.05$ ), a modelom je objašnjeno ukupno 5,8 % varijance kriterijske varijable. Možemo reći da se radi o skromnom postotku, ali uzimajući u obzir da se radi o samo dvije varijable od kojih je jedna operacionalizirana kao odgovor na jednoj čestici (*motivacija za iskrivljavanjem*) i druga čiji rezultat ne predstavlja direktnu mjeru inteligencije (*indeks točnosti*), dobiveni nalazi u ovom kontekstu su zadovoljavajući.

## **RASPRAVA**

Cilj ovog istraživanja bio je ispitati kako se iskrivljavanje na dimenziji ugodnosti i njenim facetama mijenja u različitim motivacijskim kontekstima tj. u situaciji egoističkog i moralističkog iskrivljavanja odgovora te kakav je odnos kognitivnih sposobnosti i motivacije za iskrivljavanjem odgovora s razinom iskrivljavanja na skali ugodnosti. Preduvjet za utvrđivanje odnosa iskrivljavanja odgovora s drugim varijablama, bio je ustanoviti da su ispitanici uistinu iskrivljavali svoje odgovore odnosno da su bili uspješni u prepoznavanju odgovora koje treba iskriviti. Prethodna istraživanja potvrdila su da ispitanici mogu iskrivljavati svoje odgovore na upitnicima ličnosti (Dilchert i sur., 2006) te da to doista i čine ako su motivirani za to (Rothstein i Goffin, 2006). Osim što sama prepoznatljivosti čestica olakšava mogućnost iskrivljavanja, ugodnost je u većini slučajeva socijalno poželjna osobina pa su tako pojedinci u više situacija motivirani prikazati se ugodnijima nego što to stvarno jesu. Dakle, naš prvi cilj bio je potvrditi da ispitanici znaju prepoznati koje čestice treba iskriviti i da to uspješno rade ovisno o motivacijskom kontekstu, što smo provjerili složenom analizom varijance. Rezultati su pokazali da su ispitanici u različitoj mjeri iskrivljavali svoje odgovore na dimenziji ugodnosti u dvije motivacijske situacije, što znači da smo uputama uspjeli inducirati egoističko i moralističko

iskrivljavanje. Na razini faceta, ispitanici su također više iskrivljavali svoje odgovore u situacijama poticanog iskrivljavanja, a značajnima su se pokazale i interakcije.

Ugodnost je dimenzija koju povezujemo s moralističkim iskrivljavanjem, obzirom da naglašava vrijednosti koje potiču zajedništvo. Za razliku od nekih drugih crta ličnosti koje ispitanici namjerno iskrivljavaju u selekciji kako bi se prikazali boljim kandidatima, ugodnost nije tipična osobina koja je univerzalno poželjna za bilo koje radno mjesto, kao što je to primjerice savjesnost ili emocionalna stabilnost. Stoga, možemo pretpostaviti da ispitanici neće uvijek povećavati svoje odgovore na dimenziji ugodnosti, npr. u situaciji egoističkog motivacijskog konteksta. No, u odnosu na iskreno odgovaranje, postoji statistički značajna razlika u obje situacije iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti.

Ispitanici su značajno više iskrivljavali svoje odgovore u situacijama moralističkog nego u situacijama egoističkog odgovaranja. Ipak, ako pogledamo rezultate ispitanika vidimo da su u situaciji egoističkog iskrivljavanja povećavali svoje rezultate na facetama ugodnosti, u nekim situacijama jednako kao u moralističkom motivacijskom kontekstu (*na facetama moralnosti i skromnosti*). Dakle, ugodnost je dimenzija koja, u tipičnom egoističkom motivacijskom kontekstu kao što je to selekcijska situacija, kada je potrebno naglasiti svoje kompetencije, nije nužno poželjna. S druge strane, kada smo motivirani istaknuti se, primjerice u kompetitivnoj situaciji, imamo tendenciju prikazati se kompetentnijima, budući da je vrlo često socijalno poželjno prikazati se kao pametan i uspješan pojedinac. Također, moguće da je i sama uputa poticala ugodnost kao poželjnu osobinu. S obzirom da je uputa za egoističko iskrivljavanje poticana kroz natječaj za stipendiju, logično je da su se kandidati htjeli prikazati u što boljem svjetlu te samim time naglasiti i neke svoje pozitivne osobine uz kompetencije te se time istaknuti od ostalih kandidata. Osim toga, vjerojatno su u velikoj mjeri i negirali neke socijalno nepoželjne tvrdnje kako bi se predstavili kao što poželjniji kandidati za stipendiju, čime su također utjecali na povećanje rezultata na dimenziji ugodnosti.

Kao što smo ranije naveli, razna istraživanja pokazala su smanjenu korisnost upotrebe upitnika ličnosti u selekciji, što naposljetku pokazuju i naši nalazi, upravo zbog

moгуćnosti iskrivljavanja odgovora. No, utvrđivanjem mehanizama na koji ispitanici iskrivljavaju svoje odgovore i kako prilagođavaju svoje samoprocjene s obzirom na postavljene kriterije, možemo doprinijeti poboljšanju prevencije iskrivljavanja i razvijanja novih metoda kojima bismo mogli ispitati željene osobine.

Jedna od karakteristika za koju smo pretpostavili da je povezana s iskrivljavanjem odgovora je indeks točnosti, koji predstavlja mjeru kognitivnih sposobnosti. Koeficijent korelacije kojim smo ispitivali odnos između razine iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti i kognitivnih sposobnosti, pokazao nam je značajnu povezanost indeksa točnosti s razinom iskrivljavanja, čime je naša pretpostavka potvrđena. No, značajnu povezanost dobili smo samo u situaciji moralističkog iskrivljavanja. Razlog tome može biti taj što su ispitanici u situaciji moralističkog iskrivljavanja svjesno i namjerno iskrivljavali svoje odgovore jer su znali da je u situaciji prikazivanja sebe kao poželjnog kandidata za studentsko putovanje poželjno prikazati se ugodnijima. S druge strane, u situaciji egoističkog iskrivljavanja nije toliko bitno prikazati se ugodnim budući da je važnije naglasiti svoje kompetencije i neke druge osobine. Ali, kako bi uljepšali opći dojam o sebi i istaknuli se od ostalih kandidata, sudionici su vjerojatno iskrivljavali odgovore pomalo na svim dimenzijama. Takvo iskrivljavanje vjerojatno je povezano s osobinama ličnosti i nekim drugim karakteristikama, a ne s motivacijom ili kognitivnim sposobnostima. Biranje socijalno poželjnih odgovora ne traži specijalne sposobnosti i inteligenciju, a usmjereno iskrivljavanje to zahtijeva.

Iako je povezanost sposobnosti s razlikom u iskrivljavanju odgovora na dimenziji ugodnosti u situaciji moralističkog iskrivljavanja značajna, ona je niska. Jedan od razloga zbog kojih nismo dobili veće koeficijente korelacije, može biti taj što indeks točnosti ne predstavlja pravu mjeru inteligencije. Iako se indeks točnosti pokazao prediktivnim za rezultate na standardnim mjerama inteligencije (Paulhus, 2004) te se može koristiti kao mjera kristalizirane inteligencije, dosadašnja istraživanja na kojima smo gradili naše pretpostavke, koristila su testove inteligencije kao direktnu mjeru kognitivnih sposobnosti (Galić, Jerneić i Prevendar, 2008; Bezinović i sur., 1987). Glavni nedostaci korištene mjere kognitivnih sposobnosti je taj što ne znamo koliko smo točno obuhvatili željeni konstrukt navedenom mjerom, a i ne znamo koliko dobro zapravo možemo diferencirati i

kategorizirati ispitanike s obzirom na rezultate koje postižu na OCQ-u. Tako bi slijedeći korak svakako bio utvrđivanje povezanosti OCQ-a s testovima inteligencije i eventualno korištenje testa inteligencije umjesto OCQ-a za ispitivanje povezanosti iskrivljavanja i kognitivnih sposobnosti.

Navedeni metodološki nedostatak potiče nas na korištenje adekvatnijih instrumenata za provjeru naših hipoteza, ali, nikako ne smijemo zanemariti činjenicu da smo usprkos korištenju slabije mjere navedenog konstrukta, uspjeli potvrditi naš model. Moguće da bi korištenjem testova inteligencije, uspjeli objasniti još veći postotak varijance iskrivljavanja odgovora na dimenziji ugodnosti.

Budući da smo utvrdili kako su socijalno poželjno odgovaranje i iskrivljavanje odgovora dva različita konstrukta, u našem istraživanju odlučili smo koristiti iskrivljavanje odgovora kao indikator pokušaja manipulacije odgovorima, u skladu s nalazima autora Mersmana i Schultza (1998) koji su potvrdili korisnost ove mjere. Korištenje navedene mjere iskrivljavanja jedna je od prednosti našeg istraživanja, s obzirom da smo mogli usporediti razliku u veličini iskrivljavanja odgovora u dvije različite motivacijske situacije iskrivljavanja. Što se tiče skale socijalno poželjnog odgovaranja koje su ispitanici ispunjavali u našem istraživanju (CIDR), pokazalo se da nemaju zadovoljavajuću pouzdanost te da postoji mogućnost da korišteni Paulhusov model socijalno poželjnog odgovaranja nije adekvatno operacionaliziran tj skale CIDR-a ne mjere ono za što su namijenjene (Löw, 2009) pa nam tako ni dobiveni rezultati na tim skalama ne pružaju odgovor o prirodi iskrivljavanja odgovora. Upravo zbog navedenih razloga nismo koristili rezultate skale socijalno poželjnog odgovaranja.

Naše istraživanje je potvrdilo pretpostavku o odnosu motivacije za iskrivljavanjem s veličinom iskrivljavanja na dimenziji ugodnosti. Pearsonov koeficijent korelacije ukazuje na značajnu povezanost navedenih varijabli, ali samo u situaciji moralističkog iskrivljavanja. Kao mjeru motivacije za iskrivljavanjem koristili smo odgovor na kontrolno pitanje koje je direktno tražilo od ispitanika da procjene jesu li bili motivirani uputom. Navedeni odgovori ukazuju na vrlo visoku motiviranost ispitanika, što nije možda u

potpunosti očekivano s obzirom na okolnosti provedenog istraživanja. Naime, naši ispitanici su bili u situaciji u kojoj su morali zamišljati selekcijsku situaciju pa je za očekivati da je motivacija u takvoj situaciji nešto niža nego u stvarnoj selekcijskoj situaciji. Osim toga, ispitanici su bili poznanici ili prijatelji eksperimentatora što im je vjerojatno bila glavna motivacija za sudjelovanje u provedenom istraživanju pa tako i u slijeđenju uputa. Ipak, značajna povezanost iskrivljavanja odgovora na dimenziji ugodnosti s razinom motivacije inducirane odgovarajućom uputom, navodi nas na zaključak da motivacija predstavlja važan faktor koji utječu na iskrivljavanje odgovora. Moguće da bi operacionalizacija motivacije temeljena na skali ili drugoj adekvatnoj mjeri rezultirala još većim postotkom objašnjene varijance. Rezultati su podržali naše pretpostavke, ali upravo zbog metode korištene za mjerenje motivacije, oprezni smo pri donošenju konačnih zaključaka. Buduće smjernice za daljnja istraživanja u slučaju motivacije svakako bi bile adekvatna operacionalizacija mjera utvrđivanja motiviranosti ispitanika za iskrivljavanje odgovora na upitnicima samoprocjene.

Dobiveni nalazi imaju i značajne praktične implikacije, budući da smo pokazali kako i kognitivne sposobnosti i motivacija imaju ulogu u iskrivljavanju odgovora. Obje varijable prisutne su i u situacijama stvarne selekcije tako da je njihov utjecaj neizbježan. Osim što ih moramo imati u vidu za vrijeme interpretacije rezultata, potvrda njihovog utjecaja može nam biti smjernica za daljnja istraživanja kojima bismo pokušali utvrditi na koji način možemo smanjiti njihov efekt prilikom zapošljavanja novih kandidata.

Ovakvi rezultati važni su jer nas upućuju na to da kandidati, koji se primjerice natječu za poziciju u određenoj firmi, mogu utjecati na ishod psihologijskog testiranja, što naglašava važnost korištenja nekih drugih metoda psihologijske procjene. Iako su kandidati u takvim situacijama uglavnom izjednačeni po glavnim karakteristikama (visoka razina kompetencija), može se dogoditi da određeni kandidati ipak budu u „nezasluženoj“ prednosti. Ukoliko su indeks točnosti i inteligencija zaista povezani na način na koji mi to pretpostavljamo, možemo reći da su ispitanici s boljim kognitivnim sposobnostima u mogućnosti povećati svoje pozitivne samoprezentacije



Osim što mjere kognitivnih sposobnosti nisu izražene direktnim mjerama inteligencije, a motivaciju smo izmjerili pomoću jedne čestice, sama provedba istraživanja imala je nekoliko metodoloških nedostataka. Naime, istraživanje je provodila nekolicina eksperimentatora, što znači da svi ispitanici nisu bili u jednakim uvjetima. Duljina trajanja rješavanja upitnika bila je prosječno dva sata, što je uvelike moglo utjecati i na motiviranost ispitanika i na njihovu dosljednost pri rješavanju upitnika. Naš upitnik sadržavao je jako velik broj čestica (850) što je za posljedicu imalo pojavu zamora prilikom rješavanja zadnjeg dijela upitnika. Moguće da pri samom kraju ispitanici više nisu pretjerano razmišljali o svojim odgovorima, već su htjeli što ranije završiti pa tako nisu odgovarali u skladu s uputom. Još jedna zamjerka bi bila ta što su podaci prikupljeni u artificijelnim uvjetima, a ne u stvarnoj selekcijskoj situaciji. Ispitanicu su samo imaginarno slijedili uputu, iako su na svjesnoj razini znali da se radi samo o ideji stipendije ili privlačnog studentskog putovanja. Ovakvi uvjeti ispunjavanja svakako su utjecali i na njihovu motivaciju za iskrivljavanjem, na svjesnoj ili čak nesvjesnoj razini.

## **ZAKLJUČAK**

Cilj našeg istraživanja bio je utvrditi na koji način ispitanici iskrivljavaju odgovore na dimenziji ugodnosti i njenim facetama ovisno o motivacijskom kontekstu te postoji li povezanost motivacije za iskrivljavanjem i kognitivnih sposobnosti s razinom iskrivljavanja odgovora na dimenziji ugodnosti. Rezultati su potvrdili naše pretpostavke o različitom stupnju iskrivljavanja odgovora, ovisno o motivacijskom kontekstu. Ispitanici su uspješno iskrivljavali svoje odgovore na dimenziji ugodnosti i njenim facetama u situaciji poticanog moralističkog iskrivljavanja, čime smo opravdali korištenje dimenzije ugodnosti kao indikatora uspješnog iskrivljavanja, ovisno o motivacijskom kontekstu. Povezanost varijable iskrivljavanja odgovora na dimenziji ugodnosti s motivacijom za iskrivljavanjem i kognitivnim sposobnostima značajna je i upućuje nas na važnost uzimanja u obzir navedenih varijabli prilikom interpretacije iskrivljavanja odgovora na upitnicima ličnosti.

## LITERATURA

- Barrick, M.R., Mount, M.K., i Judge, T.A. (2001). Personality and performance at the begining of the new millenium: What do know and where do we go next? *International Journal of Selection and Assessment*, 9, 9–30.
- Bezinović, P., Vlahoović, V., Takšić, V. i Božičević, V. (1987). Utjecaj situacijskih i kognitivnih faktora na način odgovaranja na upitnicima ličnosti u realnim uvjetima selekcije. *Radovi FFZD-razdio filozofije, psihologije, sociologije i pedagogije*, 26, 83-95
- Bradley, K.M. i Hauenstein, N.M.A. (2006). The moderating effects of sample type as evidence of faking on personality scale correlations and factor structure. *Psychology Science*, 48 (3), 313-335.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power for the behavioral sciences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cooper, D., i Robertson, I.T. (2007). *Psihologija odabira zaposlenika*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Dilchert, S., Ones, D.S., Viswesvaran, C., Deller, J. (2006). Response distortion in personality measurement: Born to deceive, yet capable of providing valid self-assessments? *Psychology Science*, 48 (3), 209-225.
- Ferić, G. (2009). Odnos iskrivljavanja odgovora i socijalno poželjnog odgovaranja na upitnicima ličnosti. *Diplomski rad*. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2006). Socijalno poželjno odgovaranje u različitim motivacijskim kontekstima: Provjera Paulhusova modela socijalne poželjnosti. *Suvremena psihologija* 9(2), 155-170.
- Galić, Z., Jerneić, Ž. i Prevendar, T. (2008). Socijalno poželjno odgovaranje, ličnost i inteligencija u selekcijskoj situaciji. *Psihologijske teme* 17 (1), 93-110.
- Goldberg, L.R., Johnson, J.A., Eber, H.W., Hogan, R., Ashton, M.C., Cloinger, C.R. i Gough, H.G. (2006). The international personality item pool and the future of public-domain personality measures. *Journal of Research in Personality*, 40, 84-96.
- Graziano, G.W. i Tobin, R.M. (2002). Agreeableness: Dimension of Personality or Social Desirability Artifact? *Journal of Personality*, 70 (5), 695-728
- Hough, L.M. i Furnham, A. (2003). Use of personality variables in work settings. U: Weiner, I.B. (Ed). *Handbook of psychology*, Vol.12: Borman, W.C., Ilgen, D.R. i Klimoski, R.J. (Eds). *Industrial and Organizational Psychology*, 131-171. New Jersey: John & Sons.

- Löw, A. (2009). Motivacijski kontekst i socijalno poželjno odgovaranje: provjera Paulhusovog modela socijalne poželjnosti. Diplomski rad. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- Matešić, K. (2003). Prilog provjeri kognitivnog aspekta petfaktorskog modela ličnosti. *Suvremena psihologija* 6 (2), 263-271.
- McFarland, A.L. i Ryan, A.M. (2000). Variance in Faking Across Noncognitive Measures. *Journal of Applied Psychology*, 85, 812-821.
- Mersman, J.L. i Shultz, K.S. (1998). Individual differences in the ability to fake on personality measures. *Personality and Individual Differences*, 24 (2), 217-227.
- Milas, G. (2004). Ličnost i društveni stavovi. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Mueller-Hanson, R., Heggstad, E.D. i Thornton, G.C.III (2003). Faking and selection: Considering the use of personality from select-in and select-out perspectives. *Journal of Applied Psychology*, 88(2), 348-355.
- Ones, D.S., Viswesvaran, C. i Reiss, A.D. (1996). Role of social desirability in personality testing for personnel selection: The red herring. *Journal of Applied Psychology*, 81(6), 660-679.
- Pauls, C. A. i Crost, N. W. (2004). Effects of faking in self deception and impression management scales. *Personality and Individual Differences*, 37, 1137-1151.
- Paulhus, D. L. (2006). A Comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR). Poster presented at the meeting of the Association for Research in Personality. New Orleans.
- Paulhus, D. L., Harms, P. D., Bruce, M. N. i Lysy, D. C. (2003). The Over-Claiming Technique: Measuring Self-Enhancement Independent of Ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84 (4), 890-904.
- Paulhus, D. L. (2002). Socially desirable responding: The evolution of a construct. U: Braun, H. I., Jackson D. N. & Wiley D. E. (Ur.), *The role of constructs in psychological and educational measurement*, 49-69. Mahwah NJ: Erlbaum.
- Paulhus, D. L. i John, O. P. (1998). Egoistic and moralistic bias in self-perception: The interplay of self-deceptive styles with basic traits and motives. *Journal of Personality*, 66, 1025-1060.
- Paulhus, D. L. (1991). Measurement and control of response bias. U J. P. Robinson, P. R. Shaver & L. S. Wrightsman (Ur.), *Measures of personality and social psychology attitudes*, 17-59. San Diego, CA: Academic Press.

- Petz, B. (1992). Psihologijski rječnik. Zagreb: Prosvjeta.
- Rosse, J.G., Strecher, M.D., Miller, J.L., i Levin, R.A. (1998). The Impact of Response Distortion on Preemployment Personality Testing and Hiring Decisions. *Journal of Applied Psychology* 83 (4), 634-644.
- Rothstein, M. G. i Goffin, R. D. (2006). The use of personality measures in personnel selection: What does current research support? *Human Resource Management Review*, 16, 155-180.
- Schmidt, F.L. i Hunter, J.E. (1998). The validity and utility of selection methods in personnel psychology: Practical and theoretical implications of 85 years of research findings. *Psychological Bulletin*, 124 (2), 262-274.
- Snell, A., Sydell, E. i Lueke, S. (1999). Towards a theory of applicant faking: Integrating studies of deception. *Human Resource Management Review*, 9 (2), 219-242.
- Šverko, B. (2003). Novije spoznaje o valjanosti selekcijskih metoda: od doktrine o situacijskoj specifičnosti do postavke o generalizaciji valjanosti. *Suvremena psihologija*. 6 (2) 293-313.
- Viswesvaran, C. i Ones, D.S. (1999). Meta-analyses of fakability estimates: Implications for personality measurement. *Educational and Psychological Measurement*, 59, 197-210.

## **DODATAK A**

### *Čestice na skali ugodnosti*

#### **POVJERENJE:**

1. Imam povjerenja u druge ljude.
2. Vjerujem da drugi imaju dobre namjere.
3. Vjerujem onome što drugi govore.
4. Smatram da su ljudi u suštini moralni.
5. Vjerujem u ljudsku dobrotu.
6. Vjerujem da će sve biti dobro.
7. Nemam povjerenja u ljude.
8. Mislim da drugi imaju skrivene motive
9. Na oprezu sam u kontaktu s drugima.
10. Smatram da su ljudi u suštini zli.

#### **MORALNOST:**

1. Nikada ne bih utajio porez.
2. Pridržavam se pravila.
3. Laskam kako bih napredovao.
4. Iskorištavam druge za vlastiti probitak.
5. Znam kako zaobići pravila.
6. Varam kako bih napredovao.
7. Vršim pritisak na druge ljude.
8. Pravim se da sam zabrinut za druge.
9. Iskorištavam druge.
10. Ometam tuđe planove.

#### **ALTRUIZAM:**

1. Nastojim da se drugi ljudi osjećaju dobrodošlima.
2. Trudim se predvidjeti potrebe drugih.
3. Volim pomagati drugima.
4. Brinem se za druge ljude.
5. Za svakoga imam lijepu riječ.
6. Omalovažavam druge.
7. Ravnodušan sam prema tuđim osjećajima.
8. Kod ljudi izazivam osjećaj nelagode.
9. Ostavljam druge na cjedilu.

10. Ne tratim svoje vrijeme na druge.

#### SKLONOST SURADNJI:

1. Lako mi je udovoljiti.
2. Ne podnosim sukobljavanje.
3. Mrzim biti nametljiv.
4. Imam oštar jezik.
5. Suprotstavljam se drugima.
6. Volim se svađati.
7. Vičem na ljude.
8. Vrijeđam ljude.
9. Osvećujem se.
10. Ne opraštam drugima.

#### SKROMNOST:

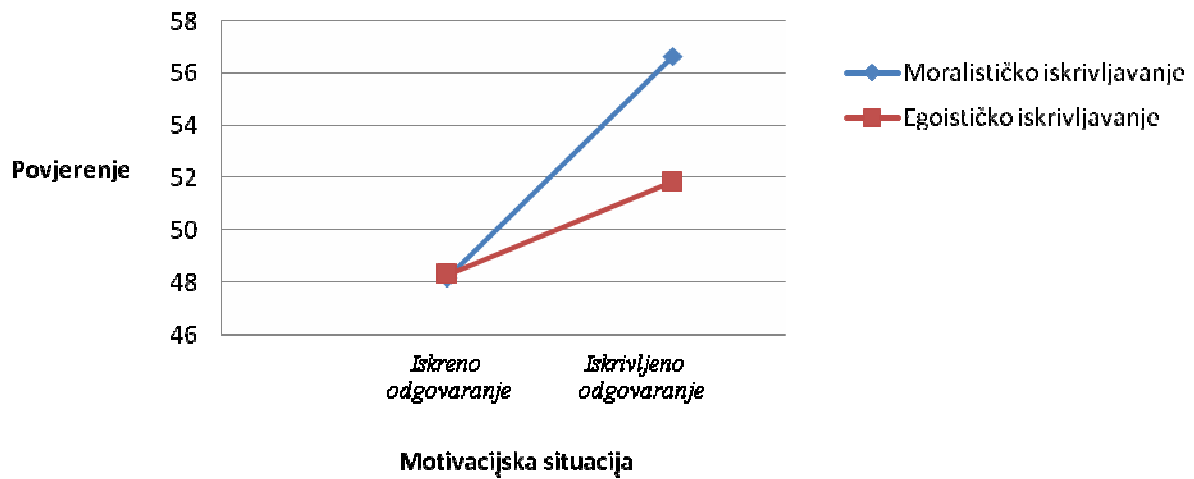
1. Ne volim biti u središtu pažnje.
2. Ne volim govoriti o sebi.
3. Smatram se prosječnom osobom.
4. Rijetko se hvalim.
5. Vjerujem da sam bolji od drugih.
6. Jako cijenim sebe.
7. Imam visoko mišljenje o sebi.
8. Znam odgovore na mnoga pitanja.
9. Hvalisam se svojim vrlinama.
10. Nastojim biti u središtu pažnje.

#### SUOSJEĆAJNOST:

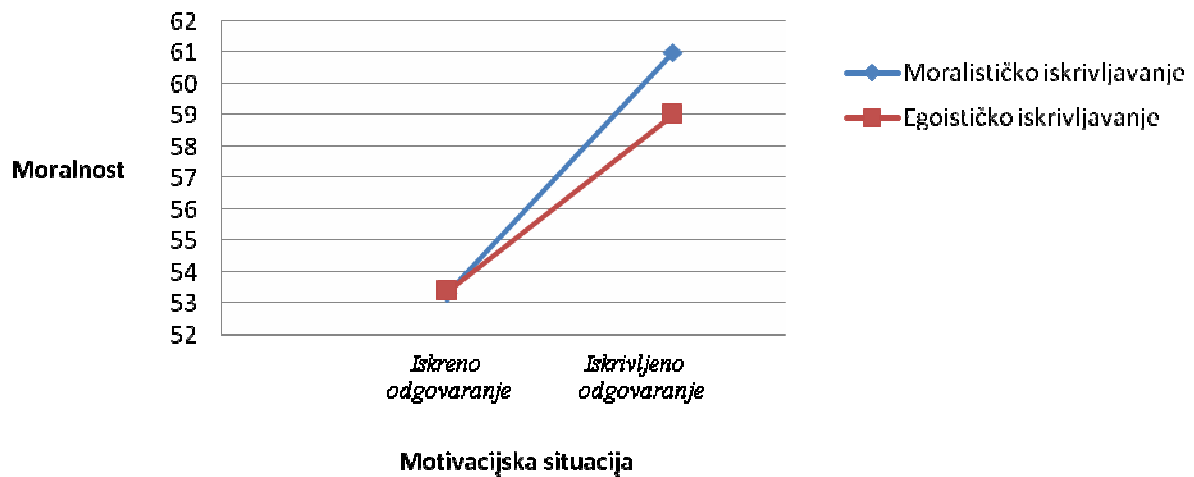
1. Suosjećam s beskućnicima.
2. Suosjećam s onima kojima je gore nego meni.
3. Više cijenim suradnju od natjecanja.
4. Teško podnosim tuđe patnje.
5. Ne zanimaju me tuđi problemi.
6. Ne sviđaju mi se ljudi „mekog srca“.
7. Vjerujem u uzrečicu „oko za oko, zub za zub“.
8. Trudim se ne razmišljati o ljudima u nevolji.
9. Smatram da bi se ljudi trebali pobrinuti za sebe.
10. Ne podnosim „slabiće“.

## DODATAK B

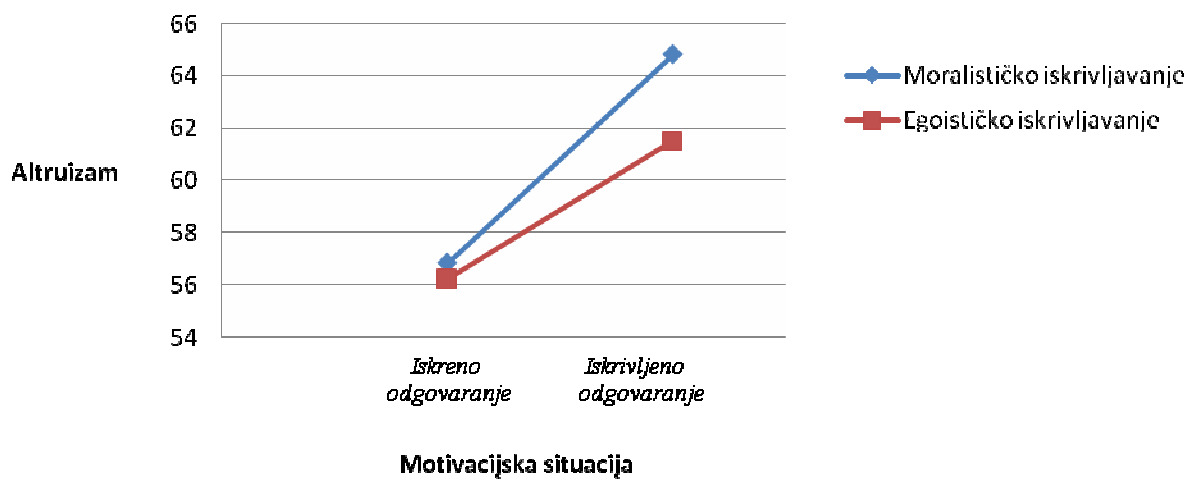
Grafički prikazi interakcija situacije i oblika iskrivljavanja za sve facete na dimenziji ugodnosti.



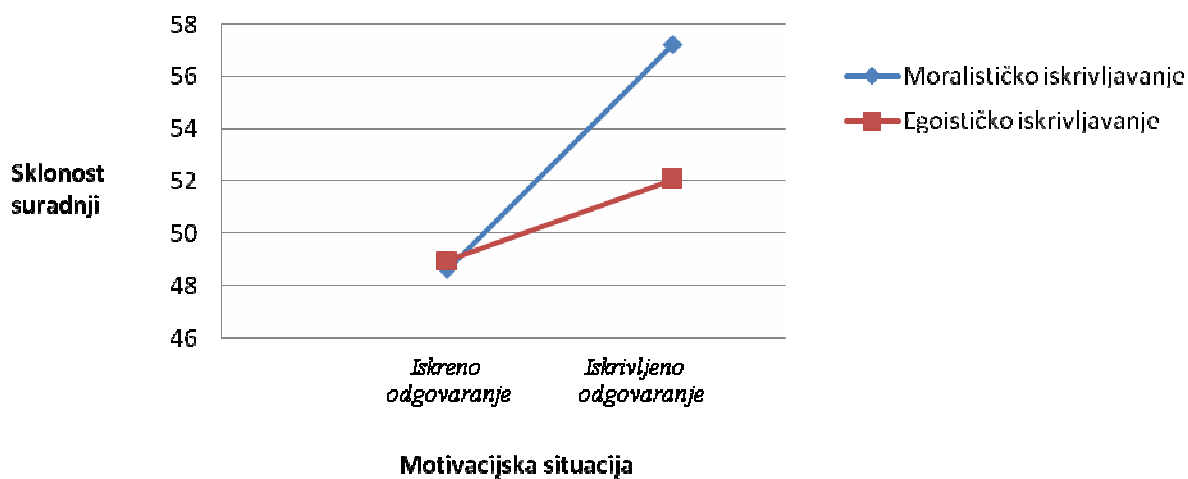
Slika 2. Interakcija situacije (iskreno odgovaranje/iskrivljeno odgovaranje) i oblika iskrivljavanja za facetu **povjerenja** u različitim motivacijskim kontekstima (egoističko/moralističko)



Slika 3. Interakcija situacije(iskreno odgovaranje/iskrivljeno odgovaranje) i oblika iskrivljavanja za facetu **moralnost** u različitim motivacijskim kontekstima (egoističko/moralističko)

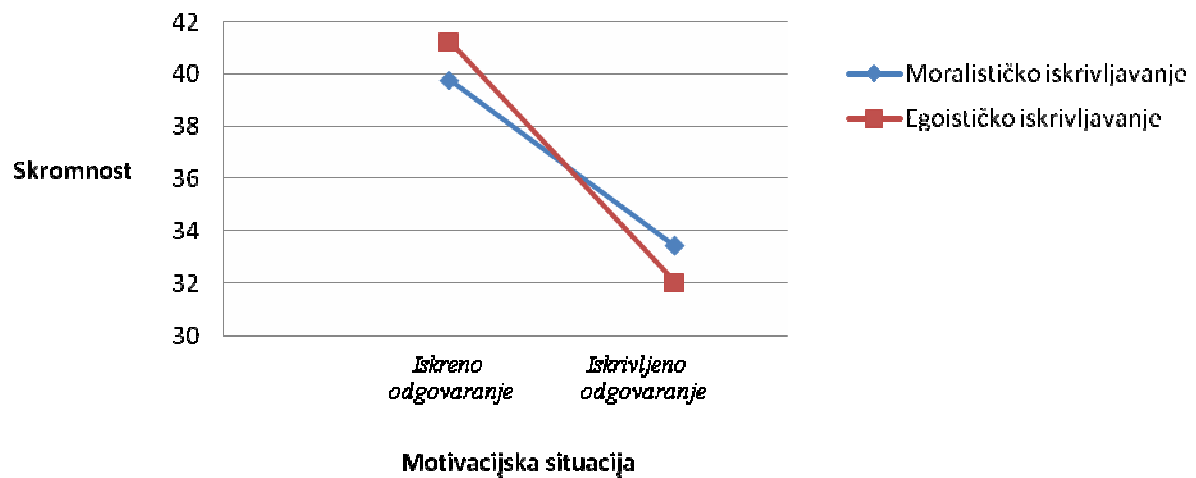


Slika 4. Interakcija situacije(iskreno odgovaranje/iskrivljeno odgovaranje) i oblika iskrivljavanja za facetu **altruizma** u različitim motivacijskim kontekstima (egoističko/moralističko)

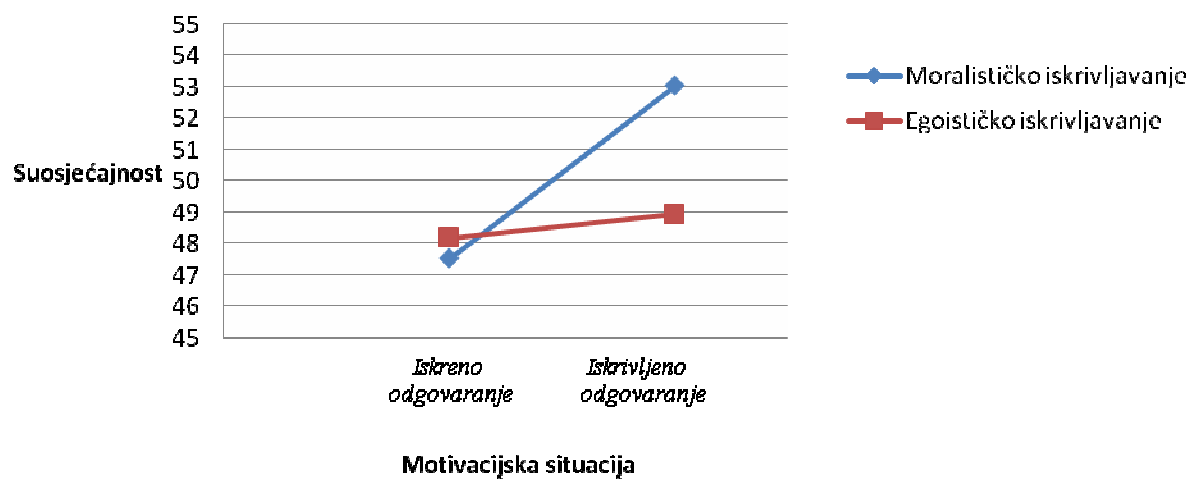


Slika 5. Interakcija situacije(iskreno odgovaranje/iskrivljeno odgovaranje) i oblika iskrivljavanja za facetu **sklonost suradnji** u različitim motivacijskim kontekstima (egoističko/moralističko)





Slika 6. Interakcija situacije (iskreno odgovaranje/iskrivljeno odgovaranje) i oblika iskrivljavanja za facetu **skromnost** u različitim motivacijskim kontekstima (egoističko/moralističko)



Slika 7. Interakcija situacije (iskreno odgovaranje/iskrivljeno odgovaranje) i oblika iskrivljavanja za facetu **suosjećajnost** u različitim motivacijskim kontekstima (egoističko/moralističko)

## DODATAK C

*Tablica 5: Interkorelacije među facetama u situaciji iskrenog odgovaranja*

	Povjerenje	Moralnost	Altruizam	Sklonost suradnji	Skromnost	Suosjećajnost
Povjerenje	1	0.29**	0.47**	0.39**	-0.04	0.43**
Moralnost	0.29**	1	0.49**	0.52**	0.35**	0.50**
Altruizam	0.47**	0.49**	1	0.45**	0.09	0.63**
Sklonost suradnji	0.39**	0.52**	0.45**	1	0.36**	0.41**
Skromnost	-0.04	0.35**	0.09	0.36**	1	0.22*
Suosjećajnost	0.43**	0.50**	0.63**	0.41**	0.22*	1

*Napomena: \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$*

*Tablica 6: Interkorelacije među facetama u situaciji moralističkog iskrivljavanja*

	Povjerenje	Moralnost	Altruizam	Sklonost suradnji	Skromnost	Suosjećajnost
Povjerenje	1	0.50**	0.59**	0.52**	0.16*	0.55*
Moralnost	0.50**	1	0.51**	0.53**	0.17*	0.41**
Altruizam	0.59**	0.51**	1	0.46**	0.05	0.45**
Sklonost suradnji	0.52**	0.53**	0.46**	1	0.35**	0.37**
Skromnost	0.16*	0.17*	0.05	0.35**	1	0.35**
Suosjećajnost	0.55**	0.41**	0.45**	0.37**	0.35**	1

*Napomena: \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$*

*Tablica 7: Interkorelacije među facetama u situaciji egoističkog iskrivljavanja*

	Povjerenje	Moralnost	Altruizam	Sklonost suradnji	Skromnost	Suosjećajnost
Povjerenje	1	0.42**	0.52**	0.41**	-0.29	0.47**
Moralnost	0.42**	1	0.56**	0.59**	0.20**	0.42**
Altruizam	0.52**	0.56**	1	0.44**	0.00	0.58**
Sklonost suradnji	0.41**	0.59**	0.44*	1	0.24**	0.39**
Skromnost	-0.29	0.20**	0.00	0.24**	1	0.26**
Suosjećajnost	0.47**	0.42**	0.58**	0.39**	0.26**	1

*Napomena: \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$*